

LAS NUEVAS NORMAS CONTABLES DE ARRENDAMIENTOS: CAUSAS Y POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS

Belén Gill de Albornoz Noguera

Profesora Titular. Universitat Jaume I

Simona Rusanescu

Doctoranda. Universitat Jaume I

Paula Cabedo Cortés

Licenciada. Universitat Jaume I

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Germán DE LA FUENTE ESCAMILLA, don Eric DAMOTTE, doña Clara I. MUÑOZ COLOMINA, don Alfonso OSORIO ITURMENDI y don Alberto PLACENCIA PORRERO.

EXTRACTO

La contabilidad de los arrendamientos es objeto de debate desde hace décadas. Las distintas posiciones se encuentran entre dos extremos: reconocer activos y pasivos en el balance o revelar información en las notas. Las normas vigentes en las últimas décadas establecen un modelo mixto, que obliga a clasificar los arrendamientos entre operativos o financieros, exigiendo para los primeros revelar información y para los segundos reconocer activo y deuda. Pero, fundamentalmente debido a las deficiencias detectadas en su aplicación práctica, en 2006 el IASB y el FASB comenzaron un proyecto conjunto para cambiarlas. El proceso, largo y no exento de polémica, finalizaba con la emisión de sendas nuevas normas a comienzos de 2016 (la NIIF 16 y la ASU 2016-02). El objetivo fundamental de este trabajo es explicar este proceso para ayudar a comprender las razones de este importante cambio normativo, así como sus potenciales efectos económicos. Es indudable que esto es necesario para evaluar la idoneidad de implementar este cambio en el modelo contable español.

Palabras clave: arrendamientos, NIC 17, NIIF 16, IASB, FASB y cambios normativos.

Fecha de entrada: 30-05-2016 / Fecha de aceptación: 12-07-2016

THE NEW ACCOUNTING STANDARDS FOR LEASES: CAUSES AND POTENTIAL ECONOMIC EFFECTS

Belén Gill de Albornoz Noguera

Simona Rusanescu

Paula Cabedo Cortés

ABSTRACT

Lease accounting has been controversial for decades. The alternative accounting treatments are in between two extreme positions: recognizing assets and liabilities in the balance sheet, or disclosing the information in the notes to financial statements. The standards in place during the last decades establish a mixed model that classifies leases into operating or financial, requiring disclosing information for the former and recognizing assets and liabilities for the latter. However, mainly due to the deficiencies in their practical implementation, in 2006 the IASB and the FASB started a project to change the lease accounting standards. This long and disputed process ended up at the beginning of 2016 with the publication of IFRS 16 and ASU 2016-02. This article aims to explain the causes of this crucial accounting regulatory change in order to help to the understanding of its reasons, as well as its potential economic consequences. This is necessary in order to assess whether this change should be implemented in the Spanish accounting standards.

Keywords: leases, IAS 17, IFRS 16, IASB, FASB and regulatory changes.

Sumario

1. Introducción
2. El debate sobre la contabilidad de los arrendamientos y las razones del cambio normativo
3. Las nuevas normas sobre arrendamientos
 - 3.1. Aspectos clave y diferencias
 - 3.2. Impacto de las nuevas normas sobre los estados financieros
4. Los potenciales efectos económicos de las nuevas normas: costes y beneficios
 - 4.1. El potencial impacto en la estrategia de negocio: ¿Por qué utilizan las empresas los arrendamientos (operativos)?
 - 4.2. La perspectiva de los preparadores: Los costes de la implementación
 - 4.3. La perspectiva de los usuarios: El impacto sobre la utilidad de la información
5. Los problemas de un modelo basado únicamente en la revelación de información: Evidencia en las empresas españolas cotizadas
 - 5.1. Muestra
 - 5.2. La información divulgada sobre arrendamientos
 - 5.3. Estimación de la deuda por arrendamiento operativo
6. Conclusiones

Bibliografía

*One of my great ambitions before I die is to fly in
an aircraft that is on an airline's balance sheet*

Sir David P. TWEEDIE (expresidente del IASB, 2001-2011)

1. INTRODUCCIÓN

A pesar de la gran diversidad en cuanto a su estructura, el tipo de cláusulas que pueden incorporar y las normas específicas que los regulan en cada país, todo contrato de arrendamiento tiene una característica básica: existe un acuerdo entre dos partes en virtud del cual una de ellas (el arrendatario) adquiere el derecho a utilizar un bien específico, propiedad de la otra parte (el arrendador), durante un tiempo determinado a cambio de una contraprestación.

Independientemente de su tratamiento contable, los incentivos económicos del arrendamiento lo convierten en una alternativa atractiva a la compra (SMITH y WAKEMAN, 1985). Por un lado, el arrendamiento constituye una fuente de financiación adicional, ya que permite acceder al uso de los bienes necesarios para llevar a cabo la actividad sin disponer del capital para su adquisición y/o poder dedicar el capital disponible a diversificar en otros proyectos. Por otro lado, la flexibilidad que proporciona arrendar, mediante las distintas opciones que suelen incluirse en estos contratos –como prórrogas, cláusulas de rescisión o pagos contingentes ligados a la evolución de la actividad o al uso del bien, etc.– permite reducir la exposición de la compañía a los riesgos asociados con la propiedad del activo, como la obsolescencia técnica o los *shocks* de demanda. Estas razones, junto con sus ventajas fiscales, explican la enorme importancia de estas transacciones en la economía global. Según *Leaseeurope*, la inversión europea nueva en *leasing* ascendió en 2014 a más de 275.000 millones de euros, algo más del 2% del producto interior bruto de la Unión Europea. El uso generalizado de los arrendamientos por todo tipo de empresas de sectores diversos justifica que se preste especial atención al debate sobre su contabilización. Un debate que el regulador contable español debe necesariamente abordar si quiere que nuestro Plan General de Contabilidad (PGC) siga en sintonía con el modelo del *International Accounting Standards Board* (IASB).

En efecto, el tratamiento contable de los arrendamientos es objeto de un debate histórico¹. En síntesis, podríamos encuadrar los distintos argumentos del debate en torno a dos posturas extremas: la primera consiste en no reconocer los activos y pasivos derivados de estos contratos, y proporcio-

¹ Una recopilación de los pronunciamientos y estudios sobre el tema publicados por el *American Institute of CPAs* (AICPA), el *Accounting Principles Board* (APB), la *Securities and Exchange Commission* (SEC), el *Financial Accounting Standards Board* (FASB), el IASB y el G4+1 (formado por los reguladores contables de Reino Unido, Canadá, Nueva Zelanda y Australia, además del FASB) desde los años 40 se puede encontrar en IASB (2007). El primer pronunciamiento referido en este documento data de 1949.

nar información sobre los mismos en las notas a los estados financieros; y la segunda defiende el reconocimiento en el balance de los activos y pasivos derivados de cualquier arrendamiento². Las normas que han estado vigentes durante las últimas décadas en numerosas jurisdicciones, encabezadas por el *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) 13 (*Accounting for leases, ASC Topic 840*) (FASB, 1976) y la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 17 (Arrendamientos) (IASB, 1982)³, consideran un modelo mixto basado en la clasificación de los arrendamientos entre operativos y financieros, aplicándose a los operativos el tratamiento de revelación y el de capitalización a los financieros. Para muchos, fue una solución de compromiso en la que los defensores del tratamiento de capitalización hacían una cesión a sus detractores, permitiendo dejar fuera del balance algunas operaciones. Sin embargo, el debate continuó vivo tras la emisión de las normas, y resurgió con especial fuerza a comienzos del 2000, fundamentalmente a causa de lo que los reguladores de los mercados de capitales, liderados por la SEC norteamericana, consideraban una aplicación poco diligente de las normas existentes por parte de muchas compañías. Así, en el marco del *Memorandum of Understanding* (MoU) publicado en febrero de 2006, el IASB y el FASB comenzaban un proyecto conjunto para cambiar sus respectivas normas de arrendamientos⁴. Tras un largo y controvertido proceso, cuyos principales hitos están representados cronológicamente en la **figura 1**, el 13 de enero de 2016 el IASB publicaba la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 16, y su homólogo norteamericano hacía lo propio el 25 de febrero con la ASU 2016-02.

El objetivo de este trabajo es recopilar los elementos clave para entender las razones de este importante cambio normativo, así como sus potenciales efectos económicos. Para ello, el trabajo se estructura como sigue. Tras la presentación del tema y la descripción de los hechos realizada en esta introducción, en la segunda sección se recogen los principales argumentos del histórico debate sobre la contabilidad de los arrendamientos, y se describe brevemente el modelo contable desarrollado en la NIC 17 y el SFAS 13, así como las deficiencias detectadas en su aplicación. La sección tercera sintetiza los cambios incorporados en las nuevas normas del IASB y del FASB, así como las diferencias entre las normas finalmente emitidas por ambos reguladores. En la cuarta sección, nos apoyamos en los argumentos de las partes involucradas en el proceso y en los resultados que la literatura académica ha aportado al debate para identificar los principales costes y beneficios que se espera deriven de la implementación de estas nuevas normas. En la sección cinco se utiliza el contexto español de empresas cotizadas para ofrecer un análisis descriptivo de cómo las compañías revelan la información sobre arrendamientos operativos requerida por las normas. Además, utilizando varias metodologías generalmente aceptadas en la práctica se estima la deuda por arrendamiento mantenida fuera de balance. De este modo, se pretende ilustrar las consecuencias que tiene para el análisis financiero un modelo contable basado únicamente en la revelación de información. Finalmente, en la sexta sección se exponen las conclusiones.

² Planteamos la exposición desde la perspectiva del arrendatario, sobre la que fundamentalmente se ha centrado el debate.

³ La NIC 17 fue reformulada en 1997 y revisada de nuevo en 2003.

⁴ El trabajo conjunto de los dos reguladores había comenzado en 2002 con el Acuerdo Norwalk, en el que se comprometieron a trabajar para desarrollar un conjunto de normas de alta calidad, con el objetivo último de conseguir la convergencia entre sus respectivos modelos contables en el largo plazo.

nar información sobre los mismos en las notas a los estados financieros; y la segunda defiende el reconocimiento en el balance de los activos y pasivos derivados de cualquier arrendamiento². Las normas que han estado vigentes durante las últimas décadas en numerosas jurisdicciones, encabezadas por el *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) 13 (*Accounting for leases, ASC Topic 840*) (FASB, 1976) y la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 17 (Arrendamientos) (IASB, 1982)³, consideran un modelo mixto basado en la clasificación de los arrendamientos entre operativos y financieros, aplicándose a los operativos el tratamiento de revelación y el de capitalización a los financieros. Para muchos, fue una solución de compromiso en la que los defensores del tratamiento de capitalización hacían una cesión a sus detractores, permitiendo dejar fuera del balance algunas operaciones. Sin embargo, el debate continuó vivo tras la emisión de las normas, y resurgió con especial fuerza a comienzos del 2000, fundamentalmente a causa de lo que los reguladores de los mercados de capitales, liderados por la SEC norteamericana, consideraban una aplicación poco diligente de las normas existentes por parte de muchas compañías. Así, en el marco del *Memorandum of Understanding* (MoU) publicado en febrero de 2006, el IASB y el FASB comenzaban un proyecto conjunto para cambiar sus respectivas normas de arrendamientos⁴. Tras un largo y controvertido proceso, cuyos principales hitos están representados cronológicamente en la **figura 1**, el 13 de enero de 2016 el IASB publicaba la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 16, y su homólogo norteamericano hacía lo propio el 25 de febrero con la ASU 2016-02.

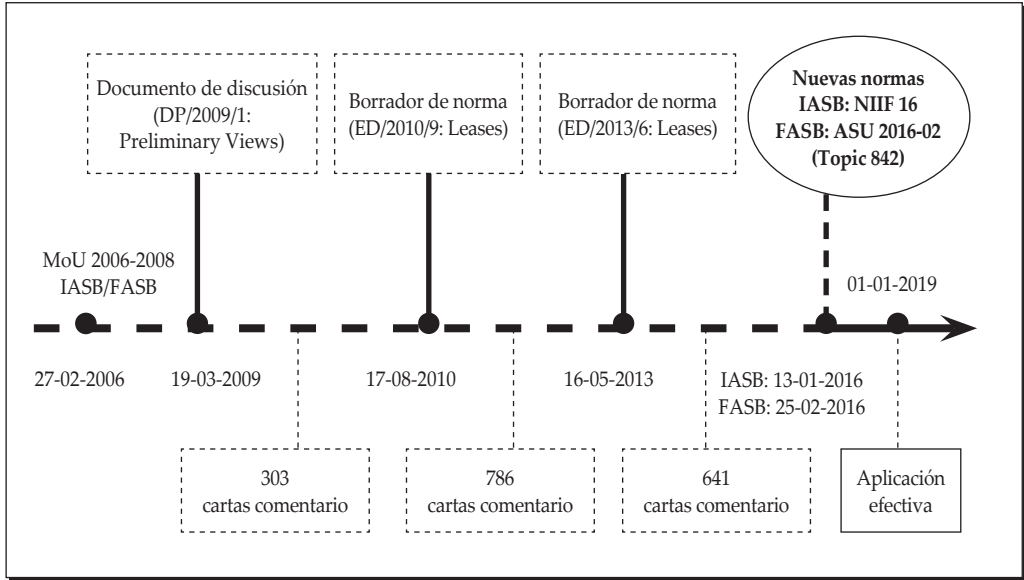
El objetivo de este trabajo es recopilar los elementos clave para entender las razones de este importante cambio normativo, así como sus potenciales efectos económicos. Para ello, el trabajo se estructura como sigue. Tras la presentación del tema y la descripción de los hechos realizada en esta introducción, en la segunda sección se recogen los principales argumentos del histórico debate sobre la contabilidad de los arrendamientos, y se describe brevemente el modelo contable desarrollado en la NIC 17 y el SFAS 13, así como las deficiencias detectadas en su aplicación. La sección tercera sintetiza los cambios incorporados en las nuevas normas del IASB y del FASB, así como las diferencias entre las normas finalmente emitidas por ambos reguladores. En la cuarta sección, nos apoyamos en los argumentos de las partes involucradas en el proceso y en los resultados que la literatura académica ha aportado al debate para identificar los principales costes y beneficios que se espera deriven de la implementación de estas nuevas normas. En la sección cinco se utiliza el contexto español de empresas cotizadas para ofrecer un análisis descriptivo de cómo las compañías revelan la información sobre arrendamientos operativos requerida por las normas. Además, utilizando varias metodologías generalmente aceptadas en la práctica se estima la deuda por arrendamiento mantenida fuera de balance. De este modo, se pretende ilustrar las consecuencias que tiene para el análisis financiero un modelo contable basado únicamente en la revelación de información. Finalmente, en la sexta sección se exponen las conclusiones.

² Planteamos la exposición desde la perspectiva del arrendatario, sobre la que fundamentalmente se ha centrado el debate.

³ La NIC 17 fue reformulada en 1997 y revisada de nuevo en 2003.

⁴ El trabajo conjunto de los dos reguladores había comenzado en 2002 con el Acuerdo Norwalk, en el que se comprometieron a trabajar para desarrollar un conjunto de normas de alta calidad, con el objetivo último de conseguir la convergencia entre sus respectivos modelos contables en el largo plazo.

Figura 1. Cronología del proyecto IASB-FASB sobre arrendamientos



2. EL DEBATE SOBRE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS Y LAS RAZONES DEL CAMBIO NORMATIVO

La contabilidad de los arrendamientos es un tema controvertido desde hace décadas (MONSON, 2001). La cuestión en el fondo del debate es si estos contratos deben o no generar el reconocimiento de activos y pasivos en el balance. Los defensores del enfoque de la capitalización, que supone el reconocimiento de activos y pasivos en todos los arrendamientos, mantienen que en todos los contratos de arrendamiento se genera un activo, al menos por el derecho de uso adquirido, y una deuda por los pagos comprometidos. En el otro extremo se encuentran los detractores del reconocimiento en el balance, quienes no rechazan la existencia de activos y pasivos, pero argumentan que las innumerables cláusulas y disposiciones legales que incorporan algunos de estos contratos hacen que la obligación que subyace a los mismos sea indeterminada e impredecible, y por lo tanto imposible de valorar de manera fiable (COOK, 1963). En este caso, la solución contable es proporcionar la información sobre los arrendamientos contratados en las notas a los estados financieros, dejando que, si así lo desean, sean los usuarios de la información financiera quienes estimen el valor de los activos y las deudas que surgen de los mismos.

Las normas vigentes durante las últimas cuatro décadas están a medio camino entre las dos posturas extremas, ya que adoptan un enfoque mixto, el denominado «modelo de propiedad» (*ownership model*), que implica capitalizar solo algunos arrendamientos. Este enfoque está ba-

sado en la clasificación de los arrendamientos entre financieros (o de capital) y operativos. Los primeros se capitalizan, mientras que los segundos solo generan el reconocimiento de gastos de explotación. La clasificación se basa en un principio básico: si los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado se transfieren sustancialmente al arrendatario, el arrendamiento se considera financiero (independientemente de su forma jurídica). Es decir, solo los arrendamientos que en esencia equivalen a la adquisición del bien arrendado generan el reconocimiento de activos y pasivos en el balance. Tanto el SFAS 13 como la NIC 17 proporcionan una guía detallada para hacer operativo el principio básico. Aunque son muy similares, hay una diferencia importante que, como se comentará después, afecta a la implementación de las normas: la norma del FASB establece reglas de tipo *bright line*. Por ejemplo, según el SFAS 13 un indicio de que un contrato de arrendamiento es financiero es que la duración del mismo sea superior al 75% de la vida económica del bien. En cambio, la NIC 17 no establece reglas. Así, el mismo indicio de que el arrendamiento es financiero mencionado en la norma del FASB, la NIC 17 lo recoge indicando que la duración del contrato sea «la mayor parte de» la vida económica del bien.

El SFAS 13 y la NIC 17 han estado en entredicho prácticamente desde que vieron la luz, por dos razones fundamentales. La primera es la cuestión conceptual de fondo, que generaba la insatisfacción de los defensores del tratamiento de capitalización ante la «solución de compromiso» adoptada. Los defensores de la capitalización vieron además reforzada su postura cuando los reguladores contables elaboraron sus marcos conceptuales de la contabilidad, dado que la NIC 17 y el SFAS 13 son inconsistentes con sus definiciones de activo y pasivo (MCGREGOR, 1996: 16-17)⁵. Efectivamente, según el Marco Conceptual de la Contabilidad son activos los «probables beneficios económicos futuros obtenidos o controlados por la entidad como resultado de transacciones o eventos pasados», y son pasivos los «probables sacrificios de beneficios económicos futuros derivados de obligaciones presentes de la entidad para transferir activos o proporcionar servicios a otra entidad en el futuro como resultado de transacciones o eventos pasados»⁶. Por lo tanto, dado que en los contratos de arrendamiento el arrendatario adquiere el control de probables beneficios económicos futuros y se obliga a probables sacrificios económicos futuros, conceptualmente, es indudable que estos contratos contienen activos y pasivos. En consecuencia, desde hace años se escuchan voces que claman por la desaparición de esa dualidad «artificial» en la contabilización de los arrendamientos.

La segunda razón son los problemas detectados desde hace años en la implementación práctica de las normas (DIETER, 1979). Los reguladores ven en el creciente y generalizado uso de los arrendamientos operativos observado a lo largo de las últimas décadas una inadecuada práctica contable derivada de las normas existentes, que generaban incentivos a estructurar los contratos de operaciones que en esencia eran arrendamientos financieros, de tal forma que pudieran clasificarse con-

⁵ El FASB fue el primero en elaborar su Marco Conceptual de la Contabilidad, recogido en una serie de pronunciamientos (*Concepts Statements*) que publicó en los 70. En los 80 le siguieron otros reguladores, que tomaron el del FASB como referencia. El Marco Conceptual del entonces IASC se publicó en 1989.

⁶ Las definiciones de activo y pasivo son similares en cualquier marco conceptual que consultemos.

tablemente como operativos, manteniéndose así la deuda fuera del balance⁷. Las posibilidades son mayores bajo un modelo contable basado en reglas como el norteamericano, que promueve el desarrollo de prácticas contables en las que el cumplimiento de la regla se convierte en lo importante. De hecho, el arrendamiento operativo es identificado como una de las principales fuentes de financiación fuera de balance utilizadas por las compañías norteamericanas (Forbes, 2005; SEC, 2005). Es esta «perversión» en la aplicación de la norma la que motivó que en el año 2006 el IASB y el FASB decidiesen abordar el cambio de las normas de arrendamientos, imponiéndose esta vez con contundencia el enfoque de capitalización. Desde el primer borrador de la norma, publicado en 2010, los reguladores dejaban clara su intención de eliminar las diferencias en el tratamiento contable de los arrendamientos financieros y operativos, para obligar a capitalizar «todos» los arrendamientos:

«The exposure draft proposes that lessees and lessors should apply a right-of-use model in accounting for all leases...» (IASB/FASB [2010], pág. 4.)

El modelo de derecho de uso (*right of use model*) que eligieron los reguladores se basa en la propuesta que dentro del enfoque de capitalización se había defendido con más fuerza, y que considera que el activo que se genera en todo contrato de arrendamiento es el derecho de uso del bien y, por tanto, las obligaciones son los pagos (actualizados) comprometidos para adquirir ese derecho. Otra propuesta que se consideró, también consistente con las definiciones de activo y pasivo, es el denominado «enfoque del activo total», según el cual el activo que surge del contrato de arrendamiento es el propio activo arrendado, y por tanto dentro de las obligaciones a reconocer también debía incorporarse la de devolver al arrendador el activo al final del contrato, a no ser que se prorrogase o renovase.

En el largo camino recorrido hasta la emisión de las nuevas normas se han discutido estos y otros muchos temas que, gracias a la transparencia que caracteriza el «proceso debido» (*due process*) utilizado por el IASB y el FASB para elaborar sus normas, podemos consultar con todo detalle en los numerosos documentos emitidos a lo largo del proceso, todos ellos disponibles en las webs de los reguladores.

3. LAS NUEVAS NORMAS SOBRE ARRENDAMIENTOS

Las nuevas normas del FASB y del IASB han acabado difiriendo en algunos aspectos. Dedicamos esta sección a sintetizar sus aspectos fundamentales, así como a destacar sus diferencias, dado que ello nos ayuda también a entender el objetivo y alcance del cambio realizado⁸. Por otro lado, extraemos algunas conclusiones sobre cómo se modificarán los estados financieros a consecuencia del cambio.

⁷ En la literatura académica este tipo de prácticas se conocen como manipulación real de las transacciones (*real earnings management*), que en este caso estarían inducidas por la propia norma contable.

⁸ No es objetivo de este trabajo ofrecer una guía de aplicación práctica de las normas. Síntesis de este tipo, con ejemplos prácticos de aplicación, pueden encontrarse publicaciones de carácter profesional, fundamentalmente elabora-

3.1. ASPECTOS CLAVE Y DIFERENCIAS

El primer aspecto clave de las nuevas normas es la definición de arrendamiento, común a ambas. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si se transmite al cliente (arrendatario) el derecho de utilizar un activo, por un periodo de tiempo, a cambio de una contraprestación. Una empresa evaluará si un contrato contiene un arrendamiento sobre la base de si el cliente tiene derecho a controlar el uso de un activo específico durante un periodo de tiempo. Aunque ha cambiado, es esperable que las conclusiones sobre si un contrato contiene o no un arrendamiento sean las mismas bajo esta definición que con la de las anteriores normas. Los reguladores hacen especial hincapié en la necesidad de identificar correctamente si un contrato incorpora un arrendamiento, dado que en muchas ocasiones estos se encuentran incorporados en contratos junto con otros acuerdos que constituyen simplemente prestaciones de servicios. Un contrato incorpora un arrendamiento cuando:

- El cumplimiento del contrato depende del uso de un «activo específico». Es importante aclarar que los arrendamientos de intangibles quedan fuera del alcance de la definición. Un activo específico será básicamente propiedad, planta o equipo. Identificar si existe (o no) un activo específico es un aspecto clave. Por ejemplo, los reguladores aclaran que un activo específico se refiere a la porción físicamente distinta de un activo mayor que el arrendatario tiene el derecho exclusivo de usar, pero no a la parte de la capacidad de un activo mayor que no es físicamente distinta.
- El contrato establece el derecho de controlar el uso del activo específico durante el periodo de arrendamiento. Se entiende que el arrendatario tiene el derecho de controlar el uso de un activo específico si tiene la capacidad de tener el uso exclusivo del elemento y puede decidir cómo usarlo y obtener el beneficio de su uso (debe estar presente el elemento «poder»).

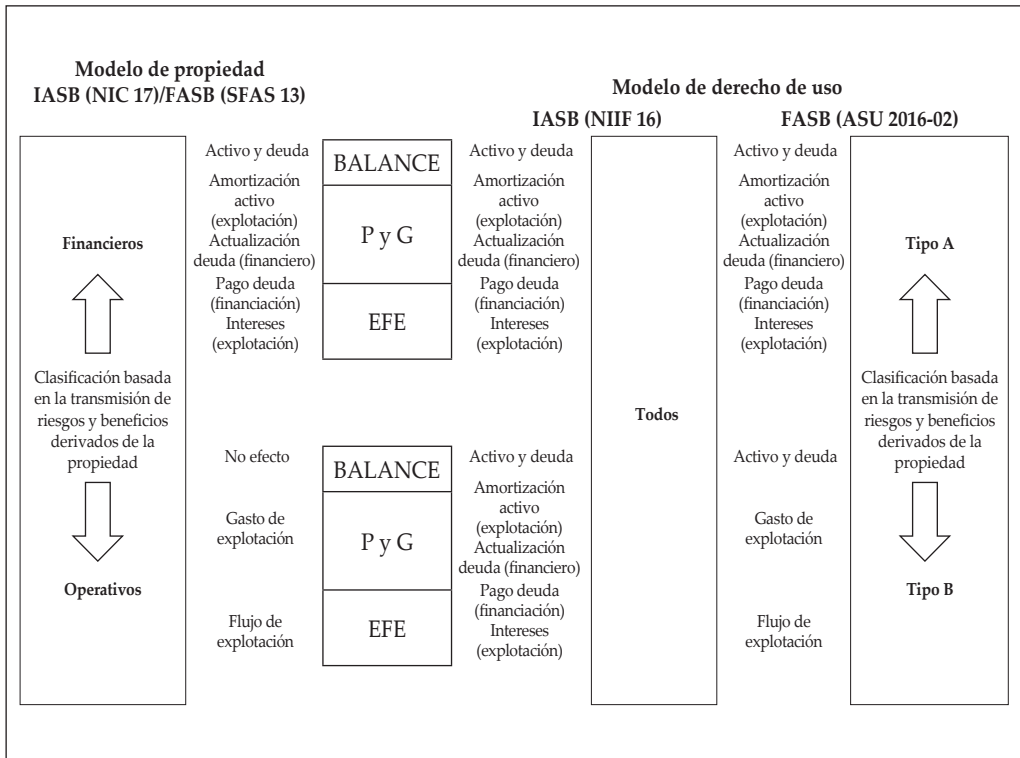
En la **figura 2** se ha sintetizado la contabilidad del arrendatario desarrollada en las nuevas normas. Una vez identificado el arrendamiento, inicialmente debe reconocerse la obligación de los pagos por arrendamiento y un activo por el derecho de uso del activo subyacente, excepto cuando se trate de arrendamientos a corto plazo (doce meses o menos), en cuyo caso se permite no capitalizarlos, y reconocerlos como se reconocían los arrendamientos operativos en las normas anteriores⁹. La deuda se valora inicialmente por el valor presente de los pagos por arrendamiento

das por las grandes firmas de auditoría (Deloitte, 2016). En cuanto a la contabilidad del arrendador, a pesar de que la propuesta inicial también planteaba cambios, las normas definitivas no incorporan cambios sustanciales respecto a las anteriores normas. El arrendador sigue clasificando los arrendamientos en financieros y operativos considerando el principio de transmisión de riesgos y beneficios inherentes a la propiedad (Deloitte, 2016: 13).

⁹ Esta es una de las decisiones en las que los reguladores han considerado que la complejidad para reconocer activos y pasivos no compensa sus costes. A diferencia de la ASU 2016-02, la NIIF 16 también permite la no capitalización de los arrendamientos de bienes de escaso valor.

«económicamente inevitables» a realizar a lo largo del plazo del contrato¹⁰. Por su parte, el derecho de uso tendrá el mismo valor inicial que la deuda por arrendamiento, ajustado en su caso por los pagos anticipados del arrendamiento, los incentivos recibidos, los costes directos iniciales en que deba incurrir el arrendatario y la estimación de los costes de rehabilitación, desmantelamiento y retiro del bien. Hasta aquí, la NIIF 16 y la ASU 2016-02 no difieren sustancialmente, y el tratamiento contable es similar al que establecen las normas anteriores para los arrendamientos financieros¹¹.

Figura 2. Contabilidad del arrendatario: Nuevas normas versus normas previas



¹⁰ Una cuestión polémica durante el proceso de normalización fue la de determinar el plazo del arrendamiento y los pagos que deben incluirse en el valor inicial. La propuesta inicial de los reguladores planteaba la incorporación de todos los pagos que la entidad considerase probables, incluidos pagos variables y los derivados de las prórrogas del contrato cuya ocurrencia fuese más probable que no. Sin embargo, debido al grado de complejidad y subjetividad que conllevaba hacer operativa esa propuesta, en las normas finalmente publicadas se han incluido únicamente las cuotas fijas «en sustancia», que se refiere a los pagos fijos pactados, y también a aquellos que según el contrato podrían ser variables, pero que son inevitables (como los que dependen de un índice o de un tipo de interés).

¹¹ La diferencia fundamental es que en ese caso el activo reconocido no era un derecho de uso sino el bien arrendado, según su naturaleza.

Las diferencias entre las normas del IASB y del FASB surgen en la valoración posterior. Para entenderlas es necesario retrotraerse al borrador de norma de 2013, en el que la postura todavía era común. Así, de cara a la valoración posterior, en este borrador se planteaba de nuevo un modelo dual, basado en la clasificación de los arrendamientos en tipo A y tipo B, según el denominado «principio de consumo del activo subyacente». Los arrendamientos tipo A serían aquellos en los que durante el plazo del arrendamiento se consume una parte no insignificante del activo subyacente, mientras que aquellos arrendamientos en los que se consume una parte insignificante del activo son tipo B. Aunque no se hacía explícito en la redacción del borrador, la intención era que como tipo A se incluyeran los típicos arrendamientos sobre bienes de equipo, en los que normalmente el valor residual del bien al finalizar el contrato es mucho menor que al principio (se consume una parte del activo, igual que cuando este se adquiere); mientras que los tipo B corresponderían al típico arrendamiento de inmuebles, en los que el arrendatario prácticamente no consume el activo durante el contrato. Para cada uno de estos dos tipos de arrendamiento se planteaba utilizar un modelo distinto de valoración y reflejo en los estados financieros con posterioridad al reconocimiento inicial:

- En el arrendamiento tipo A, la deuda se valora al coste amortizado, reflejando la carga financiera, calculada mediante el método de interés efectivo, en la cuenta de resultados (como gastos financieros), y el activo por derecho de uso se amortiza igual que cualquier otro elemento de inmovilizado, sobre una base sistemática que refleje el patrón de consumo de los beneficios económicos futuros esperados (por defecto, linealmente). Este método de amortización es conocido como el «método acelerado», dado que, al igual que ocurre con los arrendamientos financieros bajo la normativa anterior, la suma de los gastos de amortización (lineal) del bien y de actualización de la deuda es decreciente. La idea que subyace a este tratamiento contable es que el arrendatario «adquiere» la parte no insignificante del activo arrendado que se consume durante el plazo del arrendamiento y, por lo tanto, debe amortizar el consumo estimado del activo subyacente durante el plazo del arrendamiento en función de su patrón de uso estimado. Por lo tanto, cuanto mayor sea la tasa de consumo, más parecidos serán los efectos en la cuenta de resultados a los que tendríamos en el caso de comprar el activo subyacente y financiarlo por separado.
- En el arrendamiento tipo B, los pagos del arrendatario se entienden que se hacen para remunerar el rendimiento de la inversión del arrendador en el activo, ya que el arrendatario no consume el activo, o lo consume de forma residual, durante el plazo del arrendamiento. La deuda también se valora al coste amortizado, pero en este caso se aplica al activo por derecho de uso el método de amortización basado en el interés, en el que la amortización es la diferencia entre la cuota de alquiler total constante (el gasto de arrendamiento total que se imputaría con la normativa previa en el arrendamiento operativo) y el gasto por actualización financiera de la deuda. De este modo, como el gasto financiero es decreciente, la amortización del derecho de uso es creciente, es decir, se amortiza más lentamente en los primeros años que bajo el método de amortización acelerada.

En las deliberaciones que siguieron al periodo de consulta pública del borrador de 2013, surgieron discrepancias importantes entre el IASB y el FASB respecto al tratamiento contable posterior al reconocimiento inicial. Como consecuencia, mientras que el IASB finalmente decidía eliminar la dualidad y considerar para todos los arrendamientos el modelo descrito para el arrendamiento tipo A, en la norma del FASB se ha recogido la dualidad tipo A-tipo B, ahora basada en el mismo principio que las normas anteriores utilizaban para distinguir entre arrendamientos financieros y operativos (la transmisión al arrendatario de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo es la que determina que un arrendamiento sea considerado tipo A, en otro caso se considera tipo B).

Esta discrepancia entre ambas normas generará dos diferencias fundamentales en la contabilización NIIF-US GAAP cuando los arrendamientos se clasifiquen como tipo B en la norma del FASB: (1) en el modelo desarrollado por la NIIF 16 el gasto por amortización del derecho de uso y el gasto financiero se desagregarán, siendo el primero un gasto de la explotación y el segundo financiero, mientras que bajo la norma US GAAP el gasto lucirá íntegramente en el resultado de explotación; (2) en el estado de flujos de efectivo, bajo la NIIF 16 se separarán los flujos de efectivo en los pagos de la deuda por arrendamiento y de intereses, los primeros en las actividades de financiación y los segundos en las actividades de explotación; mientras que en la norma US GAAP aparecerá solo un flujo de efectivo de explotación. Estas discrepancias en las normas irán en detrimento de la comparabilidad de la información financiera entre empresas que aplican NIIF y US GAAP.

3.2. IMPACTO DE LAS NUEVAS NORMAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Con respecto al tratamiento establecido en la NIC 17 y en el SFAS 13, la implementación de la NIIF 16 y la ASU 2016-02 supondrá básicamente la capitalización por parte del arrendatario de los contratos que ahora se clasifican como operativos, aunque de distinto modo en cada caso. El efecto de estas nuevas normas en los estados financieros podrá observarse por primera vez para la mayoría de las compañías en los estados financieros del año 2019¹². Sin embargo, el debate histórico sobre la contabilidad de los arrendamientos nos permite disponer de un conjunto de trabajos a partir de los cuales es posible anticiparlo, al menos parcialmente. Se trata de trabajos en los que se estima el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos sobre los estados financieros y/o algunos indicadores de solvencia y desempeño, en muestras de empresas de distintos contextos geográficos y sectoriales. Algunos trabajos representativos de este grupo de estudios se sintetizan en la **tabla 1**.

¹² La fecha efectiva de aplicación de la NIIF 16 es el 1 de enero de 2019, y en el caso de la norma del FASB entre el 15 de diciembre de 2018 y el 15 de diciembre de 2019, dependiendo del tipo de entidad. El IASB permite la aplicación anticipada en casos concretos, y el FASB en todo caso.

Aunque no todos los trabajos utilizan la misma metodología para estimar el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos, y ello genera sin duda discrepancias en sus resultados, del análisis conjunto de los mismos podemos extraer algunas conclusiones generales, que sintetizamos como sigue:

El balance es el estado financiero que sufrirá el mayor impacto. Tanto los activos como los pasivos se incrementarán. No obstante, la magnitud del impacto estimado varía sensiblemente según la muestra analizada en cada estudio.

A pesar de que muchos estudios se centran solo en el balance, algunos trabajos ponen de manifiesto que el impacto en la cuenta de resultados sería también considerable. Para los arrendatarios que con las normas anteriores tienen arrendamientos significativos fuera del balance, el modelo del IASB resultará en un incremento del ebitda y del resultado de explotación, debido a la reclasificación de parte de los gastos por arrendamiento actuales a gastos financieros y a que el gasto de amortización del derecho de uso será en general inferior al gasto actual por arrendamiento operativo. Esto se observa, por ejemplo, en las estimaciones realizadas por FÜLBIER, SILVA y PFERDEHIRT (2008) para una muestra de 90 empresas de los tres principales índices alemanes (DAX 30, MDAX y SDAX), GOODACRE (2003) en el Reino Unido, o IMHOFF, LIPE y WRIGHT (1993) y MULFORD y GRAM (2007) en los Estados Unidos.

Aunque no es unánime, la evidencia sugiere que en los indicadores de desempeño, como el margen de beneficio, el ROA y la rotación del activo, el impacto será mucho menor que en los de balance (BARRAL, CORDOBÉS y RAMÍREZ, 2014; DUROCHER, 2008; FÜLBIER *et al.*, 2008).

La magnitud del efecto dependerá de diversos factores, entre los que se encuentran la internacionalización, el tamaño de la empresa, el sector y el país (JAAFAR y MCLEAY, 2007).

Tabla 1. Ejemplos de trabajos representativos de la línea de investigación dedicada a la estimación del efecto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros y/o en diversos indicadores económico-financieros

Trabajo	Muestra/Contexto	Estado financiero/Indicadores	Resultados
Barral, Cordobés y Ramírez (2014)	105 empresas cotizadas. Diversos sectores. España.	Balance Apalancamiento Rentabilidad	Los activos y los pasivos aumentan en media un 18 %. El efecto sobre el endeudamiento total es bajo (un 13 %), pero sobre el endeudamiento a largo plazo es del 79 %. El efecto sobre el ROA es bajo (un 6 %).
Bennett y Bradbury (2003)	38 empresas cotizadas. Diversos sectores. Nueva Zelanda.	Balance Apalancamiento Rentabilidad Liquidez	Los activos aumentan en media el 8,8 % y la deuda el 22,9 %. El ratio de endeudamiento aumenta, mientras que el ROA y el ratio de liquidez bajan.
Duke, Hsieh y Su (2009)	366 empresas cotizadas. Diversos sectores. EE. UU.	Balance	La deuda total aumenta de media en un 11,1 % y los activos en un 4 %.
Durocher (2008)	68 empresas cotizadas (las más grandes en términos de ingresos). Canadá.	Balance Apalancamiento Rentabilidad	Los activos aumentan en media un 5,6 % y la deuda total el doble (11,5 %). El ratio de endeudamiento se incrementa en un 4 %. El efecto sobre el ROA es no significativo.
Fülbier, Silva y Pferdehirt (2008)	90 empresas cotizadas. Diversos sectores. Alemania.	Balance Cuenta de resultados Apalancamiento Rentabilidad	Los activos inmovilizados aumentan un 8,5 %, mientras que la deuda total un 17,3 %. El resultado de explotación (BAII) se incrementa en media un 2,9 % y el resultado del ejercicio un 0,2 %. El ratio deuda total/fondos propios aumenta en un 16,1 %. El efecto en los ratios de rentabilidad es de menor importancia.
			.../...

Trabajo	Muestra/Contexto	Estado financiero/Indicadores	Resultados
.../...			
Goodacre (2003)	102 empresas del sector de distribución. Reino Unido.	Balance Cuenta de resultados 9 indicadores de desempeño	Los arrendamientos operativos representan 3,3 veces más que las deudas a largo plazo reconocidas en el balance y aproximadamente el 28 % del valor de los activos totales. Su capitalización afectaría significativamente a los indicadores de desempeño. El resultado de explotación (BAII) se incrementa de media en el 23 % y el resultado neto baja un 7 %.
Mulford y Gram (2007)	19 empresas del sector de distribución. EE. UU.	Balance Cuenta de resultados Estado de flujos de efectivo Apalancamiento Rentabilidad	Los activos totales aumentan en un 14,6 % y la deuda en un 26,4 %. El incremento medio del ebitda es del 22,5 %. El ratio deuda total/fondos propios aumenta en un 26,4 %, mientras que la rentabilidad económica (ROA) baja un 1,7 %. Los flujos de efectivo de las actividades de explotación y el flujo de caja libre aumentan en un 22,9 % y un 51,1 % respectivamente.

4. LOS POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS DE LAS NUEVAS NORMAS: COSTES Y BENEFICIOS

Como en cualquier otro proceso regulatorio, el regulador contable debe considerar los potenciales efectos de las nuevas normas a la hora de tomar sus decisiones. La implementación de cualquier norma contable tiene costes y beneficios. Lógicamente, el IASB y el FASB no solo esperan que los beneficios derivados de las nuevas normas de arrendamientos superen a sus costes, sino también que la relación coste-beneficio de las normas finalmente aprobadas sea más positiva que la de otras alternativas descartadas a lo largo del proceso, así como de la empleada por las normas sustituidas. Dedicamos esta sección a describir los principales costes y beneficios que se espera se deriven de la implementación de estas nuevas normas. Para ello, revisamos los argumentos de las partes interesadas en el proceso de normalización, así como algunos resultados representativos de la literatura académica que ha aportado evidencia empírica al debate sobre la contabilidad de los arrendamientos desde diversas perspectivas.

Además de considerar el impacto de las nuevas normas en los costes de preparación de la información financiera que deberán asumir las compañías, hay dos preguntas clave que debemos plantearnos en la evaluación de los potenciales efectos económicos de las nuevas normas de arrendamientos. La primera es «por qué utilizan las empresas los arrendamientos», y en particular los arrendamientos operativos. Interesa especialmente conocer cuál es el peso en la decisión de arrendar de los incentivos de tipo oportunista derivados del tratamiento contable establecido en las normas que han sido sustituidas. Responder a esta cuestión puede ayudarnos a anticipar el impacto de las nuevas normas en el propio uso de este tipo de transacciones. En segundo lugar, es fundamental tener en cuenta los efectos desde la perspectiva de los usuarios de los estados financieros. En este sentido, lo importante es conocer «si los usuarios utilizan la información sobre arrendamientos en sus decisiones, y en su caso, cómo lo hacen»; es decir, «cuáles son sus necesidades». La evidencia sobre estas cuestiones nos ayudará a anticipar si, como esperan los reguladores, la información resultante de la aplicación de las nuevas normas será en general más útil, y por tanto de más calidad, que la ofrecida por las normas anteriores, o la que resultaría de aplicar otras alternativas.

4.1. EL POTENCIAL IMPACTO EN LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO: ¿POR QUÉ UTILIZAN LAS EMPRESAS LOS ARRENDAMIENTOS (OPERATIVOS)?

Como se ha señalado en la sección segunda, una de las causas de que el IASB y el FASB abordasen el cambio de las normas de arrendamientos fue la inadecuada utilización de las normas anteriores. Fundamentalmente en los Estados Unidos, se había detectado un incremento del uso de arrendamientos y una tendencia a clasificar los mismos como operativos, hasta el punto de que los arrendamientos operativos se han convertido en una de las principales fuentes de financiación fuera de balance. Según la SEC, tras esta evidencia estaban, al menos en parte, los incentivos creados por la normativa contable. Algunos trabajos académicos soportan la tesis de la existencia de oportunismo tras el uso de los arrendamientos operativos, que por ejemplo se utilizan por las compañías para mejorar sus ratios de apalancamiento e influir en sus *rating* crediticios (ANG y

PETERSON, 1984; ALISSA, BONSTALL, KOHARKI y PENN, 2013). La pregunta que cabe plantearse en este punto es si la posibilidad de dejar la deuda fuera de balance tiene un peso lo suficientemente importante en la decisión de arrendar en lugar de comprar los activos fijos como para que su eliminación afecte sustancialmente a esa decisión, y por tanto, si, y/o hasta qué punto, modificarán las empresas su estrategia de negocio a consecuencia del cambio contable.

Sin embargo, las ventajas económicas de los arrendamientos, que son independientes de su tratamiento contable, son innegables. Según CASKEY y OZEL (2015), los tres factores principales que explican el mayor uso de los arrendamientos operativos observado en las últimas décadas son el riesgo financiero, los impuestos y la flexibilidad operacional. Los arrendamientos operativos benefician a las dos partes ya que se facilita la recuperación del activo por el arrendador en caso de impago, y permite al arrendatario ampliar su capacidad de endeudamiento. Además, también hay evidencia de la eficiencia fiscal del arrendamiento operativo; y de que proporcionan a las empresas flexibilidad operativa, lo que es especialmente relevante en sectores como el de las aerolíneas. Por su parte, las compañías señalan que son estos incentivos económicos los que las conducen al uso de los arrendamientos operativos y no el oportunismo que les atribuye el regulador:

«The choice of operating leases does not reflect a desire to keep these aircraft off balance sheet; indeed our key performance indicators include measures of return on capital employed and gearing that take account of operating lease liabilities using a standard industry methodology [...] By choosing to lease rather than own such aircraft the residual value risk at the end of the lease term rests with the lessor, rather than with easyJet». (easyJet Comment letter to the ED/2013/6: Leases.)

Para abordar esta pregunta es interesante destacar el estudio de COLLINS, PASEWARK y RILEY (2012), en el que se pone de manifiesto que en las empresas que aplican US GAAP, cuyo modelo basado en reglas proporciona más posibilidades de estructurar las transacciones de forma oportunista, la tendencia a arrendar versus comprar es similar que en las que aplican NIIF, aunque las primeras tienen mayor tendencia a clasificar los arrendamientos como operativos.

En definitiva, el conjunto de evidencia sobre los determinantes del uso de los arrendamientos en general, y de los arrendamientos operativos en particular, conduce razonablemente a esperar que los arrendamientos se sigan utilizando como hasta ahora, y que, en todo caso, el cambio normativo motive alguna modificación en las características de los contratos que permita a las empresas minimizar el importe de la deuda reportada, lo que podría ocurrir por ejemplo si se reducen los plazos medios de contratación.

4.2. LA PERSPECTIVA DE LOS PREPARADORES: LOS COSTES DE LA IMPLEMENTACIÓN

Los principales opositores al cambio normativo que nos ocupa han sido sin duda los preparadores de los estados financieros, especialmente las compañías de sectores en los que el uso de los

arrendamientos operativos está muy extendido. Casi el 75 % de las más de mil setecientas cartas comentario recibidas por los reguladores a lo largo del proceso fueron enviadas por preparadores; y más de la mitad de estas provenían de compañías de los sectores de servicios financieros, comercio al por menor, inmobiliario y de transportes (IASB/FASB, 2011: 69-70). Algunos extractos de estas cartas representativos de la postura de los preparadores se han recogido en la **tabla 2**.

La mayoría de los preparadores reconoce la necesidad de mejorar las normas existentes, dadas sus deficiencias para proporcionar información útil a los usuarios en su evaluación de la situación financiera de la empresa. Sin embargo, rechazan la propuesta de capitalizar todos los arrendamientos utilizando como principal argumento que los costes de implementación del modelo propuesto serán muy cuantiosos, y en cambio los beneficios potenciales que supuestamente traerá consigo no están claros. En este sentido, muchos afirman que la diversidad y complejidad de los contratos de arrendamiento supondrá que la implementación práctica de las nuevas normas requerirá hacer numerosos supuestos y estimaciones, generando confusión y falta de comparabilidad en los estados financieros resultantes. Por ello, los preparadores abogaban por mantener la dualidad arrendamiento financiero-operativo, y mejorar la información a revelar en las notas.

Tabla 2. Extractos de las cartas comentario remitidas por preparadores a los borradores de norma publicados en 2010 y 2013

Carta comentario	Extracto
Mc Donald's (ED/2010/9) (Comercio al por menor)	[...] the proposed ASU will have a significant impact on our processes and IT systems, and the costs related to these changes will be substantial. These costs include abstracting lease contract data; purchasing, designing and building a global lease accounting system; changing Accounting, HP, Legal and Development processes; policies and procedures; and developing stakeholder communications. [...] it does not appear that the benefits to users of financial statements warrant these costs. We believe it is crucial that any final standard be cost effective, practical to implement and make substantial improvements over current accounting reporting.
Rolls-Royce (ED/2010/9) (Automoción)	We do not believe that the current proposals appropriately address different types of leases and that the costs of the implementing the proposals in their current form will outweigh the benefits to the users of financial statements. We believe the proposals will be complex for users to understand and may just lead to them making different adjustments to those that it is acknowledged they already make.
NH Hoteles (ED/2010/9) (Sector hotelero)	[...] the current accounting model for leases has long been criticized for failing to meet the needs of user of financial statements. Therefore, we support the Board's objective to report relevant and representational faithful information to users [...] about the amounts, timing, and uncertainty cash flows arising from leases. We do not believe that the current proposed ED fully meet this objective in a number of areas, which should be reconsidered by the Board members. [...] Moreover, its implementation would entail a substantial increase in costs and complexity for preparers.
Banco Santander (ED/2010/9) (Servicios financieros)	The existing accounting model for leases has long been criticised for failing to meet the needs for users of financial statements. However, we are not convinced that the proposals included in the ED offer and effective improvement in comparability or provide the users with additional relevant information [...]
	.../...

Carta comentario	Extracto
<p>.../...</p>	
<p>Inditex (ED/2013/6) (Comercio al por menor)</p>	<p>While the benefits of the proposed approach are highly debatable, the costs will significantly increase. [...] For certain types of businesses, the processes [...] would require a significant effort in terms of data collection, adapting accounting systems and the budget management process, employee training, implementing and monitoring internal controls [...]</p> <p>[...] We strongly believe that the Lease project (i) runs counter to the natural understanding of the business, at least in the case of the retail business, (ii) renders the preparation of financial statements more complex and expensive (iii) will result in a lack of reliability and comparability in information for users and (iv) breaks many fundamental principles of the present IFRS.</p> <p>[...] We consider the capitalization of operating leases, specifically property leases, to be inappropriate. We therefore believe there should not be any recognition of an asset or liability in the case of property leases. We do however believe current disclosure could be improved.</p>
<p>IATA IAWG (ED/2013/6) (Representante de más de 240 aerolíneas)</p>	<p>It is our strong view that the objective of the Boards to issue a high quality standard that will demonstrably improve financial reporting has not been met. The proposed requirements do not appropriately distinguish the economic differences between leasing and ownership, are too complex, are impractical in some key aspects and will be costly to implement for little or potentially negative outcomes for preparers and users. The proposed changes will further increase variability between financial statements and will neither improve the quality of the information made available to the users of the accounts nor make them better informed.</p>
<p>Deutsche Post DHL (ED/2013/6) (Sector logístico)</p>	<p>[...] analysts pointed out that the business models (where leasing is used) and cash flow of leases does not change [...] they –of course– do neither expect their general view on DPDHL to change nor expect a notable change in valuation of our company. Based on this, we seriously doubt that proposed changes for lease accounting would improve the relevance or decision usefulness of the information provided. Having this in mind, we seriously doubt that an acceptable balance between implementation costs for companies and the benefits provided to the capital markets (cost-benefit constraint) would be met [...]</p>

Efectivamente, la implementación de las nuevas normas supondrá incurrir en costes sustanciales para adaptar los sistemas de información de muchas compañías. Pero esta circunstancia era previsible antes de que comenzase el proceso de cambio normativo; y posiblemente ya influyó en que en las normas anteriores se optase por no obligar a capitalizar los arrendamientos operativos. No sorprende por tanto que este argumento no haya sido suficiente para que los reguladores echaran marcha atrás en su decisión de adoptar un modelo contable de capitalización para todos los arrendamientos. Al fin y al cabo, y al margen de las inconsistencias conceptuales de las normas existentes, la normativa contable tiene como objetivo fundamental proporcionar información útil para los decisores externos; y los reguladores consideran que los beneficios que traerá consigo implementar las nuevas normas, en términos de utilidad de la información resultante, superarán los costes que necesaria e inevitablemente asumirán las compañías. Según han expresado en diversas ocasiones, el objetivo perseguido no se conseguiría simplemente mejorando la cantidad y calidad de información revelada en las notas:

«The boards think that disclosure in the notes to the financial statements is not a substitute for reporting assets and liabilities arising from a lease. That is because failing to report those assets and liabilities on the balance sheet provides a misleading picture of the financial position of a lessee». (IASB/FASB [2013], pág. 3).

No obstante, es indudable que los reguladores sí han tenido en cuenta los costes de implementación a lo largo del proceso de elaboración de las nuevas normas. De hecho, se trata de un argumento recurrente cuando explican las importantes modificaciones incorporadas en las normas definitivas respecto a lo previsto en el primer borrador de norma publicado en 2010. Ciertamente, pueden parecer cesiones del regulador ante las presiones de los grupos de poder, pero hay que señalar que la eficiencia coste-beneficio también es una característica deseable de la información contable expresamente reconocida por los reguladores (IASB, 2015: pág. 7).

4.3. LA PERSPECTIVA DE LOS USUARIOS: EL IMPACTO SOBRE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN

Desde la perspectiva de los usuarios, lo fundamental es evaluar el impacto de las nuevas normas sobre la comparabilidad, la transparencia y, en definitiva, la calidad de la información financiera, que debe evaluarse en términos de utilidad para la toma de decisiones. Desafortunadamente, cuantificar la calidad de la información financiera es una tarea enormemente difícil. Esto se debe a que se trata de un concepto contextual, es decir, que no cobra sentido a no ser que se concrete el usuario y la decisión para la que se utiliza la información. Por ello, el análisis de la calidad de la información contable se tiene que plantear necesariamente en contextos decisionales concretos¹³. Pero, al mismo tiempo, la evidencia aislada obtenida en contextos concretos no

¹³ En el trabajo de DECHOW, GE y SCHRAND (2010) puede encontrarse una revisión de la literatura sobre la calidad del resultado, que presenta un marco teórico que nos ayuda a entender la complejidad de medir ese concepto teórico.

permite extraer conclusiones generalizadas. Con las limitaciones que ello conlleva, solo podemos concluir a partir de la agregación de muchas evidencias aisladas.

Como se indicaba previamente, para evaluar los potenciales efectos de las nuevas normas de arrendamientos nos interesa cómo utilizan los usuarios la información sobre arrendamientos de la empresa. El grupo de usuarios ha estado muy poco representado en el proceso de consulta pública de los borradores de norma. Tan solo un 3% de las cartas comentario recibidas provenían de este grupo de interés (analistas y agencias de *rating* fundamentalmente). Sin embargo, conscientes de la importancia de recabar su opinión, los reguladores llevaron a cabo numerosas reuniones y foros especialmente dedicados a este grupo de interés (IASB/FASB, 2011: 7).

Según los reguladores, casi todos los usuarios consultados hacen ajustes a las cifras del balance para incorporar la capitalización de los arrendamientos operativos y evaluar la situación financiera de la empresa, básicamente en el contexto de evaluación de riesgo crediticio, por ejemplo por parte de las agencias de *rating*. Es decir, aunque no aparezca en el balance, los usuarios consideran deuda, y por tanto asignan una prima de riesgo, a los pagos futuros por arrendamiento operativo. Como no aparece en el balance, los usuarios la estiman y la incorporan a su evaluación del riesgo de crédito. Por lo tanto, en principio, no habría razones para pensar que la utilidad de la información vaya a incrementar. A los usuarios parece servirles la información tal y como se proporciona bajo las antiguas normas. Sin embargo, en este argumento hay dos cuestiones que no se tienen en cuenta. La primera es que no todos los potenciales usuarios de la información contable tienen los medios para hacer esos ajustes.

La segunda cuestión, que es en la que los reguladores basan sus argumentos, es que, incluso para los usuarios que ya incorporan la deuda por arrendamiento operativo en sus decisiones, el problema radica en que la información de la que disponen es insuficiente y relativamente opaca, y ello reduce la precisión de sus estimaciones. Tradicionalmente, se utilizan dos grandes aproximaciones para estimar la deuda por arrendamiento operativo fuera de balance. La primera se basa en la denominada capitalización constructiva propuesta por IMHOFF, LIPE y WRIGHT (1991), que consiste en calcular un valor presente de los pagos por arrendamiento operativo que bajo la NIC 17 y el SFAS 13 las compañías están obligadas a reportar en las notas. La aplicación concreta de esta metodología implica realizar varios supuestos, entre ellos, la tasa de descuento adecuada y el patrón de distribución temporal de los pagos, ya que en la información revelada aparecen agregados en intervalos temporales¹⁴. De estos supuestos depende lógicamente la estimación. Además, dado que las empresas solo reportan información sobre los pagos mínimos no cancelables, esta metodología suele infraestimar la deuda por arrendamientos operativos. La segunda metodología está basada en la aplicación de un multiplicador sobre el gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de resultados. El multiplicador suele calcularse en función de información histórica, y varía según el usuario y el tipo de empresa. Por ejemplo, en el sector de las aerolíneas, una práctica generalmente aceptada es aplicar un multiplicador de entre 7 y 8.

¹⁴ Un ejemplo de aplicación de la metodología de capitalización constructiva para la empresa Inditex puede encontrarse en Gill-de-Albornoz y Rusanescu (2015).

Es evidente, por tanto, que la estimación de la deuda por arrendamiento operativo está sujeta a un error de estimación importante. De hecho, las diferencias entre las estimaciones realizadas por distintos usuarios eran sustanciales, en detrimento de la comparabilidad. Por ejemplo, según explica Financial Watch (2007) mientras que la agencia de calificación crediticia Standard & Poors aplica una metodología de estimación basada en el valor presente, Moody's cambió esa metodología para basar sus estimaciones en la aplicación de multiplicadores, y Fitch aplica un modelo híbrido. Por ello, se cree que las nuevas normas, en las que se traslada al preparador de la información la labor de estimar el efecto de estos arrendamientos en los estados financieros, contribuirán a mejorar la comparabilidad de la información. Teóricamente, para la misma empresa, todos los usuarios considerarán ahora la misma estimación. En suma, uno de los argumentos principales que esgrimen los reguladores para defender su postura es que la mayoría de los usuarios consideran deuda los flujos por arrendamiento operativo futuro, que actualmente disponen de información insuficiente y opaca para estimarla, y que por ello es necesario obligar a las empresas a realizar la estimación.

Otra evidencia que apoya la capitalización de los arrendamientos operativos es la presentada por DEMERJIAN (2011), que observa que los contratos de deuda de las empresas que más uso hacen de los arrendamientos operativos tienden a incorporar en menor medida cláusulas basadas en indicadores de balance, lo que indica que la no capitalización de los arrendamientos operativos hace que el balance sea menos útil en este contexto decisonal.

Pero también hay evidencia que sugiere que la capitalización por igual de todos los arrendamientos podría ser problemática. Por ejemplo, ALTAMURO, JOHNSTON, PANDIT y ZHANG (2014) muestran que en el sector del comercio al por menor, donde fundamentalmente se arriendan inmuebles, los prestamistas perciben los arrendamientos operativos más como gasto que como deuda, mientras que cuando se trata de arrendamientos de bienes de equipo los consideran deuda. Es decir, los usuarios pueden no valorar de igual forma los distintos tipos de arrendamiento, y/o en distintos sectores. Si, efectivamente, el desglose es importante para la toma de decisiones, el hecho de capitalizar por igual todos los arrendamientos no es la mejor solución. En ese caso, sería necesario disponer de información adicional en las notas para identificar separadamente los arrendamientos operativos, de modo que aquellos usuarios que lo deseen puedan seguir haciendo ajustes según sus necesidades. Según señalan algunos preparadores en sus cartas esto es lo que seguirá ocurriendo mayoritariamente. Sin embargo, los reguladores opinan que no será generalizado. Y, en cualquier caso, esa situación hipotética supone una mejora con respecto a la anterior.

Hay otros aspectos sobre los que surgen dudas respecto al potencial impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos, y de los que no hay evidencia que permita anticipar el impacto. Por ejemplo, no todas las empresas tienen *rating* crediticio, y no es evidente cómo afectará el cambio normativo al acceso y al coste del crédito de estas empresas. También preocupa el potencial impacto sobre el *output* de los contratos basados en las cifras contables. Una encuesta de Deloitte (2011) estima que solo en el 44% de los casos se manifiesta la intención de reformular los contratos de deuda. Además, y especialmente en el sector financiero, preocupa el efecto sobre los requerimientos de capital obligatorios (LEONE, 2010).

Finalmente, una de las cuestiones sobre las que más expectación existe es el impacto de la principal diferencia entre las normas del IASB y del FASB, comentada en la sección tres. Para los arrendamientos tipo B, a diferencia de la norma del IASB que reportará el gasto desagregado, la norma del FASB reportará un único gasto de explotación. Hay autores que ponen de manifiesto que los usuarios encuentran útil la desagregación de los componentes del resultado (LIM, 2014), por lo que la información resultante de la implementación de la NIIF 16 podría ser más útil que la proporcionada bajo la ASU 2016-02.

En definitiva, aunque en algunos contextos los beneficios en términos de utilidad parecen claros, también hay algunas sombras sobre los potenciales efectos económicos de la capitalización de los arrendamientos operativos. Solo el tiempo revelará cómo se adaptan preparadores y usuarios a las nuevas normas.

5. LOS PROBLEMAS DE UN MODELO BASADO ÚNICAMENTE EN LA REVELACIÓN DE INFORMACIÓN: EVIDENCIA EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS COTIZADAS

Esta sección tiene un doble objetivo: (1) analizar cómo las sociedades españolas cotizadas informan sobre los arrendamientos en sus estados financieros; y (2) estimar, considerando diversas metodologías, la magnitud de la deuda por arrendamiento operativo que mantienen fuera del balance. Este ejercicio empírico permitirá ilustrar los problemas de la alternativa consistente en revelar información sobre los arrendamientos operativos en las notas, como se establece en la NIC 17 y el PGC.

5.1. MUESTRA

En el panel A de la **tabla 3** se describe el proceso de selección de la muestra objeto de análisis y se proporciona información sobre la distribución de los informes analizados por año. Utilizamos la base de datos SABI para identificar empresas no financieras que cotizaban en bolsa en septiembre de 2014¹⁵. La búsqueda resultó en 149 compañías. El siguiente paso consistió en localizar las cuentas anuales de estas empresas para el periodo 2005-2013. La mayoría de los informes se obtuvieron del Registro de Cuentas Anuales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o del Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Algunos informes se obtuvieron de las webs corporativas. De los 1.341 informes anuales que potencialmente formarían parte de nuestra muestra, 184 no se encontraron y 43 son cuentas anuales individuales anteriores a 2008,

¹⁵ SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) es una base de datos de Bureau van Dijk, que contiene información financiera de un gran número de empresas españolas y portuguesas.

por lo que disponemos finalmente de 1.114 informes. En la mayoría de los casos trabajamos con cuentas consolidadas (996 informes, el 89 %); pero cuando la empresa no presenta cuentas consolidadas usamos las cuentas individuales (118 casos). Los informes individuales anteriores a 2008 se descartan para que toda la muestra sea homogénea en cuanto a las normas de arrendamientos que deben cumplirse.

Tabla 3. Muestra analizada

Panel A: Selección de la muestra	
Paso	N.º de informes
149 empresas no financieras cotizadas × 9 años	1.341
Estados financieros no disponibles	(184)
Estados financieros individuales anteriores a 2008	(43)
Muestra final de estados financieros	1.114
• Estados financieros consolidados	996
• Estados financieros individuales	118

Panel B: Distribución de los informes disponibles por año									
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
N.º	95	104	104	121	126	131	143	145	145

Los informes consolidados que incluye la muestra deben elaborarse según las NIIF adoptadas por la Unión Europea; mientras que los individuales deben seguir el PGC de 2007, que en lo que se refiere a arrendamientos es igual que la NIC 17¹⁶. Como muestra el panel B de la **tabla 3**, la disponibilidad de los estados financieros es mayor en los últimos años de la muestra. Se comprobó que algunos de los informes no encontrados corresponden a años previos a la salida a bolsa de algunas empresas.

¹⁶ En virtud del Reglamento 1606/2002 de la Unión Europea, desde 2005 las empresas cotizadas deben preparar sus estados financieros consolidados de acuerdo con las normas del IASB adoptadas por la Unión Europea, entre ellas la NIC 17; mientras que el resto de los estados financieros deben ser preparados siguiendo el PGC, que fue modificado en diciembre de 2007 para adaptar nuestra normativa contable al modelo del IASB. La norma de arrendamientos del PGC es igual que la NIC 17, existiendo tratamientos simplificados para las compañías que aplican el PGC de Pymes y las que se acogen a los criterios para microempresas. Ninguna de las empresas analizadas aplica estos últimos.

5.2. LA INFORMACIÓN DIVULGADA SOBRE ARRENDAMIENTOS

Tanto la NIC 17 como el PGC requieren que las empresas revelen información sobre los arrendamientos operativos. En particular, las notas a los estados financieros deben contener una nota específica para arrendamientos, en la que, en cuanto a arrendamientos operativos, el arrendatario debe informar, entre otras cosas, acerca del importe total de los pagos futuros mínimos del arrendamiento correspondientes a los arrendamientos no cancelables, desglosados en tres vencimientos agrupados (hasta un año; entre dos y cinco años; más de cinco años). Esta información es necesaria para implementar la metodología de capitalización constructiva de los arrendamientos operativos. El objetivo del análisis que se realiza en este apartado es examinar cómo las empresas cumplen con estos requerimientos de información. Para este fin se recogió y codificó manualmente la información relevante de cada informe que permite hacer una descripción detallada de la información.

La **tabla 4** resume los resultados del primer paso de este análisis, en el que respondemos a la pregunta de si las empresas informan o no sobre el uso de los arrendamientos operativos, y en caso afirmativo, si se proporcionan los pagos futuros por arrendamientos operativos no cancelables. Como se muestra en el panel A, algunas de las cuentas anuales analizadas no informan en absoluto sobre el uso de los arrendamientos operativos: un 22,1 % (246 informes). Esto puede ser un indicio de información financiera deficiente. De hecho, observamos que el nivel de divulgación es mayor en los informes más recientes: en 2005 el porcentaje total de informes que no divulgan ninguna información sobre los arrendamientos operativos, y no indican que no los usan, es del 41,1 % y disminuye hasta el 15,9% en 2013. Además, en algunas empresas los informes de años posteriores revelan que realmente se han utilizado arrendamientos operativos en años donde no se divulgaba información en el informe correspondiente. Pero también puede ocurrir que la empresa simplemente no tenga arrendamientos operativos (o estos no sean materiales). Probablemente la razón no es la misma en todos los casos.

Tabla 4. Divulgación de la información sobre los arrendamientos operativos

Panel A: ¿Los estados financieros informan sobre el uso de los arrendamientos operativos?					
Año	N.º de informes	¿Existe información sobre el uso de los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	95	39	41,1 %	56	58,9 %
2006	104	36	34,6 %	68	65,4 %
2007	104	29	27,9 %	75	72,1 %
2008	121	28	23,1 %	93	76,9 %
2009	126	22	17,5 %	104	82,5 %
.../...					

Panel A: ¿Los estados financieros informan sobre el uso de los arrendamientos operativos?					
Año	N.º de informes	¿Existe información sobre el uso de los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
.../...					
2010	131	22	16,8 %	109	83,2 %
2011	143	24	16,8 %	119	83,2 %
2012	145	22	15,2 %	123	84,8 %
2013	145	24	16,6 %	121	83,4 %
Total	1.114	246	22,1 %	868	77,9 %

En el panel B de la **tabla 4** podemos ver que cuando la empresa informa sobre si usa o no arrendamientos operativos en una gran mayoría de los casos es que los utiliza. En general, la evidencia sugiere que el uso de los arrendamientos operativos es generalizado también en España. Solo en 23 de los 868 informes que proporcionan información (el 2,6 %) se indica explícitamente que la empresa no utiliza arrendamientos operativos. No existen diferencias significativas en este porcentaje para los distintos años de la muestra. Para algunas empresas podemos concluir si utilizan o no arrendamientos operativos en algunos años cuyo informe no incluye información porque la información sí aparece en informes de años posteriores. En particular, en 1 caso se puede deducir de informes posteriores que la empresa no tiene arrendamientos operativos y en 20 que sí.

Por su parte, los descriptivos del panel C de la **tabla 4** sugieren de nuevo que la calidad de la información sobre arrendamientos operativos es deficiente en un porcentaje de empresas no insignificante. El 37,9 % de los 845 informes en los que se sabe que la empresa utiliza arrendamientos operativos no proporciona información sobre los pagos futuros. No sorprende que el grado de incumplimiento tenga tendencia decreciente: en 2005, el 50,9 % de los informes no cumplieron los requisitos de las normas mientras que en 2013 este porcentaje baja hasta el 25,6 %. Aun así, el porcentaje de incumplimiento del último año analizado es bastante elevado. No obstante, además de evidencia de incumplimiento este resultado podría reflejar el hecho de que los pagos futuros por arrendamiento operativo no sean materiales y/o que todos los contratos firmados son cancelables, ya que por esa razón las empresas podrían no proporcionar información. Solamente unos pocos informes explican que no se detalla la información requerida porque no es material. Un ejemplo ilustrativo es el informe del grupo empresarial San José, SA del año 2013, que está recogido en la **figura 3**¹⁷. Además, en algunos casos (17 casos) podemos descartar por completo esa posibilidad, ya que los pagos que faltan en un determinado informe anual se revelan en un informe posterior.

¹⁷ Otros informes que no divulgan información sobre los arrendamientos operativos aludiendo a su inmaterialidad son los de Azkoyen, SA (año 2012) y Mediaset España Comunicación, SA (año 2013).

Tabla 4 (continúa). Divulgación de la información sobre los arrendamientos operativos

Panel B: ¿Las empresas que informan sobre arrendamientos operativos los usan?					
Año	N.º de informes	¿Se usan los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	56	1	1,8 %	55	98,2 %
2006	68	3	4,4 %	65	95,6 %
2007	75	2	2,7 %	73	97,3 %
2008	93	2	2,2 %	91	97,8 %
2009	104	3	2,9 %	101	97,1 %
2010	109	3	2,8 %	106	97,2 %
2011	119	2	1,7 %	117	98,3 %
2012	123	3	2,4 %	120	97,6 %
2013	121	4	3,3 %	117	96,7 %
Total	868	23	2,6 %	845	97,4 %

Panel C: ¿Las empresas que usan los arrendamientos operativos informan sobre los pagos futuros?					
Año	N.º de informes	¿Se informa sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	55	28	50,9 %	27	49,1 %
2006	65	38	58,5 %	27	41,5 %
2007	73	37	50,7 %	36	49,3 %
2008	91	37	40,7 %	54	59,3 %
2009	101	41	40,6 %	60	59,4 %
2010	106	38	35,8 %	68	64,2 %
2011	117	38	32,5 %	79	67,5 %
.../...					

Panel C: ¿Las empresas que usan los arrendamientos operativos informan sobre los pagos futuros?					
Año	N.º de informes	¿Se informa sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
.../...					
2012	120	33	27,5 %	87	72,5 %
2013	117	30	25,6 %	87	74,4 %
Total	845	320	37,9 %	525	62,1 %

También hemos recogido y codificado la información sobre las notas específicas donde la empresa revela la información relacionada con los arrendamientos operativos. Esta evidencia nos permite sacar conclusiones sobre el grado de homogeneidad en cuanto a la divulgación de información. Los resultados se sintetizan en la **tabla 5**, donde se muestra por separado la frecuencia con la que se informa en distintos tipos de nota según si el informe facilita o no la información de los pagos futuros. Observamos que en ambos casos existe gran heterogeneidad en cuanto al tipo de nota utilizado para informar, si bien en el caso de existir información de pagos futuros, es más frecuente que exista una nota concreta de arrendamientos: el 30% de los informes donde se facilita la información de los pagos futuros incorpora una nota de arrendamientos específica, frente al 13% del grupo de informes donde no se facilitan los pagos. Cuando el informe no incluye una nota específica para arrendamientos, es común encontrar la información sobre arrendamientos operativos en una nota para gastos o en una nota sobre ingresos y gastos. Considerando toda la muestra, el 24,4% (20,7%) de los informes contiene la información sobre arrendamientos en la nota sobre gastos (ingresos y gastos). Es sorprendente que una de las notas en las que es frecuente encontrar información acerca de arrendamientos operativos sea la de inmovilizado material o inversiones inmobiliarias, ya que en el modelo contable aplicado por las empresas de la muestra no se debe reconocer activo alguno en los arrendamientos operativos. Otra nota empleada para divulgar la información sobre arrendamientos operativos es la nota sobre provisiones y contingencias; e incluso se informa en la nota de políticas contables aplicadas.

Tabla 5. ¿Dónde revelan las compañías la información sobre los arrendamientos operativos?

Tipo de nota	Total		¿Informa pagos futuros?			
			Sí		No	
	N	%	N	%	N	%
Arrendamientos	198	23,4 %	155	29,5 %	43	13,4 %
						.../...

Tipo de nota	Total		¿Informa pagos futuros?			
			Sí		No	
	N	%	N	%	N	%
.../...						
Inmovilizado material/Inversiones inmobiliarias	87	10,3 %	78	14,9 %	9	2,8 %
Gastos	206	24,4 %	111	21,1 %	95	29,7 %
Ingresos y gastos	175	20,7 %	76	14,5 %	99	30,9 %
Provisiones y contingencias	99	11,7 %	64	12,2 %	35	10,9 %
Normas de registro y valoración	46	5,4 %	31	5,9 %	15	4,7 %
Otras	34	4,0 %	10	1,9 %	24	7,5 %
Total	845	100 %	525	100 %	320	100 %

Figura 3. Extracto de las notas del grupo empresarial San José, SA. Año 2013

22.6 Arrendamientos

Arrendamientos operativos

En la fecha del balance de situación, el Grupo no tenía arrendamientos operativos de importes significativos ni compromisos adquiridos de futuras cuotas de arrendamiento mínimas.

Para acabar con este análisis descriptivo nos interesa conocer el modo en que las compañías reportan los pagos futuros, dado que ello es importante para implementar la metodología de capitalización constructiva, que consiste en calcular un valor presente. En la **tabla 6** aparece la proporción de casos que, informando de los pagos futuros, lo hacen según el formato indicado en las normas (pagos hasta un año; pagos entre dos y cinco años; y pagos en más de cinco años), o bien utilizan otro formato de presentación. En este sentido, los informes son bastante homogéneos: en el 81,2% de los 542 informes donde los pagos futuros son proporcionados (525 en el informe del propio año más 17 casos donde se conoce en otros informes) la información se divulga exactamente como se indica en las normas. Un ejemplo típico de este tipo de divulgación se aprecia en la **figura 4**, que corresponde al informe de la firma ACS, Actividades de Construcción y Servicios, SA del año 2013. Sin embargo, no todos los informes donde se reportan los pagos futuros dan la información de esta manera: algunas empresas proporcionan menor detalle de los pagos (31 informes, un 5,7% del total) y otros mayor (71 informes, un 13,1%).

Ejemplos de formas no típicas de divulgar la información sobre los pagos futuros se encuentran en las **figuras 5 y 6**.

Tabla 6. **¿Cómo proporcionan las compañías la información sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?**

Informes con información sobre los pagos futuros	525+17	%
Informes con tres vencimientos como se indica en las normas	440	81,2 %
Informes con menos de tres vencimientos	31	5,7 %
Informes con más de tres vencimientos	71	13,1 %

Figura 4. Extracto de las notas de ACS, SA. Año 2013

	Miles de euros	
	2013	2012
Menos de 1 año	400.254	345.820
Entre 2 y 5 años	946.684	730.924
Más de 5 años	178.716	132.500

Figura 5. Extracto de las notas de Gas Natural SDG, SA. Año 2013

Compra	A 31 de diciembre de 2013						
	Total	2014	2015	2016	2017	2018	y siguientes
Obligaciones por arrendamientos operativos	1.077	100	40	37	49	54	797
Obligaciones por compras de energía	105.588	10.132	9.220	9.238	9.537	8.461	59.000
Obligaciones por compras de combustible nuclear	43	20	23	-	-	-	-
Obligaciones por transporte de gas natural	3.170	216	220	219	221	239	2.055
Compromisos de inversión	1.141	416	12	356	357	-	-
Total obligaciones contractuales	111.019	10.884	9.515	9.850	10.164	8.754	61.852

Figura 6. Extracto de las notas de Telefónica, SA. Año 2013

Calendario esperado de pagos					
El calendario esperado de pagos en millones de euros para los próximos años en concepto de arrendamientos operativos y por compromisos de compra (no cancelables sin coste de penalización) se detalla a continuación:					
31-12-2013	Total	Menos de 1 año	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	Más de 5 años
T. Latinoamérica	5.339	749	1.326	1.193	2.071
T. Europa	3.388	626	880	614	1.268
Otros	608	128	169	112	199
Arrendamientos operativos	9.335	1.503	2.375	1.919	3.538
Compromisos por contrataciones y compras	5.285	2.272	1.362	735	916

En general, el análisis que se realiza en esta sección permite obtener las siguientes conclusiones en cuanto a la calidad de la información sobre arrendamientos operativos divulgada por las empresas españolas cotizadas durante el periodo que comprende los años 2005 a 2013:

- La tasa de incumplimiento es elevada. De los 845 casos en los que podemos deducir que la empresa tiene arrendamientos operativos, la información sobre pagos futuros se reporta tal y como indican las normas en 525 (62,1 %).
- El incumplimiento es mayor en los informes correspondientes a los primeros años del periodo analizado (2005-2013). Esto sugiere que la calidad de la información divulgada ha mejorado en los últimos años, y que las empresas necesitan tiempo para adaptarse a un nuevo modelo contable, en el que los requerimientos de divulgación de información son mucho mayores.
- Las empresas informan sobre los arrendamientos operativos de manera heterogénea, es decir, en diferentes partes de las notas. Solo el 23 % de los informes analizados tienen una nota específica para arrendamientos.
- La mayoría de las empresas que reportan los pagos futuros por arrendamientos operativos proporcionan la información en la forma requerida por las normas: los pagos hasta un año; pagos entre dos y cinco años; y pagos en más de cinco años.

5.3. ESTIMACIÓN DE LA DEUDA POR ARRENDAMIENTO OPERATIVO

Para finalizar el análisis empírico, nos planteamos el mismo ejercicio que un analista financiero realiza para incorporar en su proceso de toma de decisiones la deuda por arrendamiento operativo.

Además de proporcionar información sobre la magnitud de este componente de la deuda en las empresas españolas cotizadas, pretendemos en este punto mostrar las divergencias que pueden surgir entre usuarios que consideren metodologías distintas de estimación. En particular, consideramos la metodología de capitalización constructiva de IMHOFF *et al.* (1991) y la metodología que aplica un multiplicador al gasto por arrendamiento reportado por la empresa en la cuenta de resultados.

Utilizamos el último año de la muestra de informes recopilados para realizar las estimaciones, 2013. La muestra en la que es posible trabajar queda restringida a aquellas empresas en las que se reporta la información de los pagos mínimos por arrendamiento operativo, necesaria para aplicar la metodología de capitalización constructiva, y para las que además disponemos del gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de pérdidas y ganancias, y que se obtiene de SABI. Por otro lado, consideramos únicamente los casos en los que los pagos futuros están reportados en los tres intervalos de tiempo que indican las normas (menos de un año; entre dos y cinco años; más de cinco años). Por tanto, como se deduce del análisis del apartado anterior, la primera dificultad con la que nos encontramos a la hora de hacer la estimación de la deuda por arrendamiento operativo es la deficiente calidad de la información reportada en la memoria de las empresas. En 2013 disponemos de un total de 65 empresas para las que es posible hacer ambas estimaciones, dado que en algún caso no disponemos del gasto por arrendamiento.

La metodología de capitalización constructiva que proponen IMHOFF *et al.* (1991) consiste básicamente en simular que los arrendamientos operativos hubieran sido tratados como financieros. Para estimar el ajuste del pasivo necesitamos la siguiente información:

- Pagos futuros por arrendamiento operativo: reportados en las notas (cuando se cumplen los requerimientos de las normas).
- Un tipo de interés adecuado: Lo ideal sería utilizar el tipo implícito en cada contrato de arrendamiento. Evidentemente, no es posible disponer de esta información y es necesario plantear algún supuesto. Algunos estudios utilizan un tipo de interés *ad hoc*, por ejemplo IMHOFF *et al.* (1991) utilizan el 10%. Otros utilizan tipos de interés específicos para cada empresa, como el tipo implícito de los arrendamientos financieros o del total de endeudamiento de la empresa, estimados a partir de la información disponible en los estados financieros. Desafortunadamente las empresas analizadas no reportan en general información que nos permita considerar una tasa de descuento específica, por lo que asumimos un 4,5% para toda la muestra¹⁸.

Además, consideramos los siguientes supuestos:

¹⁸ Considerar tasas de descuento mayores implicaría que la estimación de la deuda fuera menor y viceversa. Se trata de una tasa razonable para el periodo analizado. De hecho, la mediana del ratio gastos financieros sobre deuda para las empresas de la muestra es un 4,5%. Las conclusiones obtenidas del análisis no cambian al estimar la deuda con este método utilizando tasas de descuento alternativas del 3% o el 7%.

- Los pagos se sitúan al final de cada año.
- Los pagos futuros para el intervalo «entre dos y cinco años» se reparten linealmente entre los años dos a cinco.
- Los pagos tras el quinto año se asignan linealmente a un número de años igual al resultado de dividir los pagos tras el quinto año por el pago del quinto año y redondeando al alza.

Por su parte, para implementar la metodología basada en multiplicadores únicamente tenemos que elegir el multiplicador a utilizar. La elección del multiplicador es arbitraria, si bien las agencias de *rating* se basan en datos históricos para su estimación. En este caso seguimos la metodología de la agencia Moody's, que considera tres múltiplos en sus estimaciones, 5X, 6X y 8X (Financial Watch, 2007: 17), y elegimos el multiplicador que proporcionará la estimación intermedia, 6X, es decir, la deuda estimada por arrendamiento operativo según esta metodología será seis veces el gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de resultados del periodo.

Por lo tanto, para cada empresa, calculamos las siguientes variables:

- *DeudaAO_pagos*: suma de los pagos futuros por arrendamiento operativo reportados.
- *DeudaAO_ILW*: valor presente de los pagos futuros por arrendamiento operativo reportados, calculado aplicando los supuestos mencionados previamente para la metodología de capitalización constructiva.
- *DeudaAO_6X*: seis veces el gasto de arrendamiento reportado en la cuenta de resultados.

Para mostrar evidencia sobre la magnitud de la deuda fuera de balance que mantienen las empresas de la muestra en forma de arrendamientos operativos reportamos los descriptivos de estas variables en términos absolutos (**tabla 7**). Asimismo, dado que en la muestra hay empresas de diversos tamaños, proporcionamos los descriptivos de las mismas variables deflactadas por el pasivo con coste. De este modo, es posible obtener conclusiones en términos relativos, de lo que representa la deuda fuera de balance sobre la deuda con coste reportada en el balance, aproximada a partir del pasivo total menos los acreedores comerciales y otras cuentas a pagar a corto plazo (**tabla 8**). En este caso la muestra se reduce a 62 observaciones, dado que en 3 casos no se dispone del dato de la deuda con coste. Finalmente, al objeto de ilustrar la variabilidad de las distintas estimaciones calculamos el cociente entre *DeudaAO_6X* y *DeudaAO_ILW* (**tabla 9**). Esta variable indica el número de veces que la estimación basada en multiplicadores contiene la estimación de la deuda basada en la metodología de valor presente, y por tanto la dispersión de las estimaciones será tanto mayor cuanto más se aleje de la unidad.

Las 65 empresas de la muestra reportaron compromisos de pago por arrendamiento operativo por un importe agregado de 17.810 millones de euros. El importe medio ascendía a 274 millones

de euros y la mediana estaba en torno a 14 millones de euros. La gran diferencia entre la media y la mediana indica que el volumen de arrendamientos operativos en la muestra varía mucho entre empresas. De hecho, el mínimo está en tan solo 11 mil euros mientras que la empresa que reporta mayor cantidad de pagos tiene 5.586 millones de euros comprometidos¹⁹.

Tabla 7. Magnitud de la deuda por arrendamiento operativo (miles de euros). Año 2013. N = 65

Año	Agregado	Media	Mediana	Mínimo	Máximo
DeudaAO_pagos	17.809.924	273.999	14.434	11	5.586.000
DeudaAO_ILW	14.520.869	223.398	13.080	10	4.321.011
DeudaAO_6X	34.884.075	536.678	43.266	65	9.983.802

La estimación de la deuda obtenida a partir de la metodología de capitalización constructiva (*DeudaAO_ILW*) es inferior a la simple agregación de los pagos. Según esta metodología la deuda agregada de las 65 empresas de las que disponemos de información en el año 2013 es de 14.520 millones de euros, el importe medio asciende a 223 millones de euros y la mediana a 13 millones de euros. Por su parte, la metodología de los multiplicadores arroja una estimación de la deuda (*DeudaAO_6X*) mucho más conservadora, siendo el agregado para las 65 empresas del año 2013 prácticamente el doble del obtenido considerando los pagos reportados, y más del doble del calculado con la metodología de capitalización constructiva, 34.884 millones de euros; la media en este caso es de 537 millones de euros y la mediana de 43 millones de euros. Este resultado es razonable puesto que la metodología de los multiplicadores pretende estimar lo que sería la deuda equivalente a la compra del activo. Además, el hecho de que las empresas únicamente reporten en la memoria los pagos mínimos de los arrendamientos no cancelables supone infraestimar la deuda cuando se aplica la metodología de capitalización constructiva.

Tabla 8. Deuda estimada por arrendamiento operativo sobre deuda con coste. Año 2013. N = 62

Año	Media	Mediana	Cuartil 1	Cuartil 3	Mínimo	Máximo
DeudaAO_ILW/Deuda con coste	0,400	0,073	0,027	0,182	0,001	9,114
DeudaAO_6X/Deuda con coste	7,216	0,199	0,077	0,577	0,001	373,788

¹⁹ La empresa que reporta el mínimo de 11 mil euros es EUROESPES, SA y la que reporta el máximo INTERNATIONAL CONSOLIDATED AIRLINES GROUP, SA.

Los descriptivos presentados en la **tabla 8** corresponden a los ratios *DeudaAO_ILW* y *DeudaAO_6X* sobre deuda con coste reportada en el balance. Dado que los valores extremos de los ratios pueden distorsionar su valor medio, es más adecuado basar las conclusiones en los estadísticos que no se ven afectados por los valores extremos (mediana y cuartiles). También en estos indicadores se observa gran dispersión. Por ejemplo, mientras que el 25 % de las empresas con indicadores más bajos tienen una proporción de deuda por arrendamiento operativo inferior al 2,7% (o 7,7% según el indicador utilizado) del pasivo con coste, el 25 % de compañías con los indicadores más altos tienen un ratio arrendamiento operativo sobre deuda con coste superior al 18,2% (o 57,7%).

Por último, y aunque en las **tablas 7 y 8** ya es posible apreciar que la estimación de la deuda por arrendamiento operativo derivada de la metodología de capitalización es muy inferior a la estimada a partir del método de los multiplicadores, en la **tabla 9** se muestran los descriptivos del cociente entre ambas estimaciones. También en este caso se generan valores extremos, y por lo tanto basamos las conclusiones en la mediana y los cuartiles. En general, la deuda estimada por arrendamiento operativo es mayor utilizando la metodología del multiplicador del gasto. De hecho, como muestra la segunda columna de la **tabla 9**, en el 83 % de los casos el cociente entre las dos estimaciones es mayor que 1. La mediana es mayor que 3 y el tercer cuartil casi 5, lo que indica que en al menos la mitad de la muestra la deuda estimada aplicando el multiplicador 6X es más de 3 veces la estimada con el método de capitalización constructiva, y en el 25 % de las observaciones es casi 5 veces.

Tabla 9. Estimación con la metodología de multiplicadores (*DeudaAO_6X*) sobre estimación con la metodología de capitalización constructiva (*DeudaAO_ILW*). Año 2013. N = 65

	% > 1	Media	Mediana	Cuartil 1	Cuartil 3
DeudaAO_6X/ DeudaAO_ILW	83,08 %	195,953	3,203	1,510	4,820

6. CONCLUSIONES

El cambio normativo que se ha producido recientemente en las normas de arrendamientos del IASB y del FASB es un claro ejemplo de los principales problemas que el regulador contable puede encontrarse en su proceso de normalización. Estos problemas han quedado reflejados a lo largo del trabajo, en el que se han expuesto las causas y los potenciales efectos económicos de este importante cambio normativo, que será efectivo para las empresas que aplican NIIF o US GAAP en los estados financieros preparados con posterioridad al 1 de enero de 2019. Plantear la perspectiva histórica del cambio es fundamental para entender el porqué del mismo; como también lo es prever sus potenciales efectos económicos a la hora de elegir entre distintas alternativas que sean conceptualmente aceptables.

En el proceso de normalización contable el primer problema con el que puede encontrarse el regulador es de carácter conceptual. La Contabilidad Financiera no es una ciencia exacta, sino una disciplina cuyo objetivo es medir y representar en unos estados financieros la realidad económica de la empresa. Los criterios que las normas establecen para representar y medir esa realidad económica deben ser consistentes con las definiciones de los elementos patrimoniales y con los criterios de reconocimiento y valoración recogidos en el Marco Conceptual de la Contabilidad. Las normas de arrendamientos a las que sustituyen la NIIF 16 y la ASU 2016-02, la NIC 17 y el SFAS 13 respectivamente, se elaboraron con anterioridad a la publicación de los Marcos Conceptuales del IASB y del FASB, y es evidente que son inconsistentes con sus definiciones de activo y pasivo, generalmente aceptadas en todo el mundo. Esta es una de las causas del cambio. En todo contrato de arrendamiento, incluidos los clasificados como operativos según las normas anteriores, se generan activos y obligaciones. Elaborar normas contables que no contengan este tipo de inconsistencias y eliminar las que puedan existir es una obligación del regulador, porque redundaría en modelos contables de mayor calidad. En este sentido, puede decirse que las nuevas normas de arrendamientos son de mayor calidad que las sustituidas, puesto que ahora todos los arrendamientos generan el reconocimiento de activos y pasivos en el balance de situación.

El segundo problema asociado a la normalización contable tiene que ver con el hecho de que la práctica contable no solo viene determinada por la normativa, sino que hay otros factores que la configuran, como los incentivos que tienen los preparadores de los estados financieros de utilizar la flexibilidad contable para influir en las decisiones de los usuarios. Se da la circunstancia de que las normas de arrendamientos sustituidas permitían reducir el endeudamiento reportado por el arrendatario en el balance. Esto es posible cuando los arrendamientos se clasifican como operativos bajo la NIC 17 y el SFAS 13; algo que la práctica ha mostrado como relativamente sencillo, sobre todo con la guía de aplicación basada en reglas del SFAS 13. Hay evidencia de que los arrendamientos operativos se han convertido en una de las principales fuentes de endeudamiento fuera de balance. Intentar corregir este tipo de problemas es también obligación del regulador. Las nuevas normas no eliminan los incentivos de los preparadores para dejar la deuda fuera del balance, pero sí les privan de uno de los mecanismos de los que se servían para hacerlo.

Un tercer problema al que se enfrenta el regulador contable es la presión de los preparadores de estados financieros, que son los principales afectados por las normas contables al asumir totalmente el coste de elaboración de la información. La implementación de las nuevas normas de arrendamientos va a generar costes importantes para adaptar los sistemas de información de las compañías, e incrementará los costes de preparación de los estados financieros periódicos en el futuro. Hay quienes señalan que el regulador no ha tenido en cuenta estas cuestiones a la hora de emitir las nuevas normas de arrendamientos. Sin embargo, hay dos matizaciones que cabe hacer ante esta crítica. La primera, que a lo largo de los diez años que ha durado el proceso de cambio se han introducido simplificaciones y modificaciones con respecto a la propuesta inicial que, aunque pueden parecer cesiones del regulador ante las presiones de los grupos de poder, obedecen a la necesidad de que la normalización contable sea eficiente desde el punto de vista coste-beneficio, es decir, que los beneficios de la información que surge de su aplicación superen a los costes de prepararla que inevitablemente asumen las compañías. Y la segunda matización es que los re-

guladores consideran que la efectividad coste-beneficio de la alternativa contable desarrollada en las nuevas normas es la mejor entre las diversas alternativas barajadas, incluida la que establecían las normas anteriores.

El último problema al que se enfrenta el regulador contable que vemos reflejado en el proceso de cambio de las normas de arrendamientos es la enorme dificultad para medir la utilidad de la información contable que se deriva de la implementación de sus normas, y por tanto cuantificar esos potenciales beneficios con base en los cuales se justifica el cambio. Los beneficios de la normalización contable los disfrutan múltiples usuarios. Según los reguladores, la mayoría consideran deuda los flujos por arrendamiento operativo futuro, y ya ajustan las cifras contables en su proceso de toma de decisiones. Sin embargo, esos ajustes se basan en la información revelada en las notas a los estados financieros exigida bajo las normas previas, que es insuficiente y relativamente opaca, lo que redundará en falta de comparabilidad. El análisis descriptivo en el contexto de las empresas españolas cotizadas que se presenta en la última sección del trabajo soporta este argumento. Las nuevas normas trasladan a las propias empresas la tarea de ofrecer las cifras ajustadas, lo que en términos de comparabilidad es positivo; pero también puede ser problemático si al tratar por igual todos los arrendamientos no se ofrece la información desglosada que algunos usuarios necesitan. Los reguladores entienden que la alternativa de mejorar la información a revelar en las notas no es sustitutiva de la de exigir la incorporación de los activos y pasivos derivados de los arrendamientos operativos en el balance. En todo caso, complementar la capitalización de todos los arrendamientos con una adecuada revelación en las notas es importante.

No podemos acabar sin hacer referencia a cómo afectará el cambio normativo en España. Si, como previsiblemente ocurrirá, la Unión Europea adopta la NIIF 16, esta norma solo va a tener impacto directo en los estados financieros consolidados de los grupos cotizados, que están obligados a aplicar las NIIF adoptadas por la Unión Europea. Para que el resto de estados financieros (individuales de las cotizadas, y consolidados e individuales de las no cotizadas) se vean directamente afectados por el cambio, debería modificarse el PGC. No es previsible que para las empresas más pequeñas (las microempresas) este cambio vaya a implementarse, porque ya bajo las normas actuales se establecen criterios que simplifican el tratamiento de los arrendamientos financieros de estas compañías, que pueden dejar de capitalizarse. Sin embargo, si deseamos que nuestro modelo contable siga «armonizado» con el modelo del IASB, el resto de empresas sí podrían verse afectadas en el medio plazo. Si no se cambia el PGC, el tratamiento contable de los arrendamientos será una fuente importante de diversidad contable a tener en cuenta a la hora de plantear cualquier ejercicio de análisis financiero que implique comparar empresas que aplican esta norma con empresas que adopten el modelo de la NIIF 16.

Bibliografía

- ALISSA, W.; BONSALE, S. B.; KOHARKI, K. y PENN, M. W. [2013]: «Firms' use of accounting discretion to influence their credit ratings», *Journal of Accounting & Economics*, 55(2-3), págs. 129-147.
- ALTAMURO, J.; JOHNSTON, R.; PANDIT, S. y ZHANG, H. [2014]: «Operating leases and credit assessments», *Contemporary Accounting Research*, 31(2), págs. 551-580.
- ANG, J. y PETERSON, P. [1984]: «The leasing puzzle», *Journal of Finance* 39(4), págs. 1.055-1.065.
- BARRAL, A.; CORDOBÉS, M. y RAMÍREZ, J. [2014]: «Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido», *Revista de Contabilidad*, 17(2), págs. 212-223.
- BENNETT, B. y BRADBURY, M. [2003]: «Capitalizing non-cancelable operating leases», *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14(2), págs. 101-114.
- CASKEY, J. y OZEL, B. N. [2015]: «Reporting and non-reporting incentives in leasing: Evidence from the airline industry», *Institute of Global Finance*, Working Paper No. 3.
- COLLINS, D. L.; PASEWARK, W. R. y RILEY, M. E. [2012]: «Financial reporting outcomes under rules-based and principles-based accounting standards», *Accounting Horizons*, 26(4), págs. 681-705.
- COOK, D. C. [1963]: «The case against capitalizing leases», *Harvard Business Review*, 41(1), págs. 145-161.
- DECHOW, P.; GE, W. y SCHRAND, C. [2010]: «Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences», *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), págs. 344-401.
- DELOITTE [2011]: *How prepared is your organization to cope with these new standards? A Deloitte survey on the FASB's proposed changes to lease accounting standards.*
- [2016]: *NIIF 16 Arrendamientos. Lo que hay que saber sobre cómo van a cambiar los arrendamientos. Mantente actualizado.* Grupo Técnico | IFRS Centre of Excellence, Febrero.
- DEMERJIAN, P. R. [2011]: «Accounting standards and debt covenants: Has the "balance sheet approach" led to a decline in the use of balance sheet covenants?», *Journal of Accounting and Economics*, 52, págs. 278-202.
- DIETER, R. [1979]: «Is lessee accounting working?», *The CPA Journal*, 49(8), págs. 13-19.
- DUKE, C. J.; HSIEH, S. y SU, Y. [2009]: «Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era», *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 25(1), págs. 28-39.
- DUROCHER, S. [2008]: «Canadian evidence on the constructive capitalization of operating leases», *Accounting Perspectives*, 7(3), págs. 227-256.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) [1976]: *Accounting for Leases. SFAS No. 13.* Disponible en: <http://www.fasb.org/resources/ccurl/62/358/fas13.pdf>
- FINANCIAL WATCH [2007]: *Capitalization of operating leases by credit rating agencies. Different agencies use different methods*, febrero.
- FORBES [2005]: «Lease accounting gets uglier», 14 marzo.
- FÜLBIER, R. U.; SILVA, J. L. y PFERDEHIRT, M. H. [2008]: «Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies», *Schmalenbach Business Review*, 60(2), págs. 122-144.

GILL-DE-ALBORNOZ, B. y RUSANESCU, S. [2015]: «Capitalizando los arrendamientos operativos: el caso Inditex», I premio de casos prácticos para másteres en contabilidad y auditoría. ASEPUC.

GOODACRE, A. [2003]: «Operating lease finance in the UK retail sector», *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13(1), págs. 99-125.

IMHOFF, E.; LIPE, R. y WRIGHT, D. [1991]: «Operating leases: Impact of constructive capitalization», *Accounting Horizons*, 5(1), págs. 51-63.

– [1993]: «The effects of recognition versus disclosure on shareholder risk and executive compensation», *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 8(4), págs. 335-368.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) [1982]: *IAS 17: Leases*.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) [2007]: *History of lease accounting. Information for observers. Board Meeting: 22 March. Project: Leases. Agenda paper 12C*.

– [2015]: *Snapshot: Conceptual Framework for financial reporting. Exposure draft*, May.

IASB/FASB [2010]: *Exposure Draft 2010/9: Leases*.

– [2011]: *Comment letter summary. Staff paper. Agenda paper 5A/FASB memo 123*.

– [2013]: *Snapshot: Leases of ED/2013/6*.

JAAFAR, A. y MCLEAY, S. [2007]: «Country effects and sector effects on the harmonization of accounting policy choice», *Abacus*, 43(2), págs. 156-189.

LEONE, M. [2010]: «Taking the "ease" out of "lease"», *CFO*, 26(10), págs. 52-55.

LIM, S. C. [2014]: «The information content of disaggregated accounting profitability: Operating activities versus financing activities», *Review of Quantitative Finance & Accounting*, 43(1), págs. 75-96.

MCGREGOR, W. [1996]: «Accounting for leases: A new approach», Stamford, CT: *Financial Accounting Standards Board*.

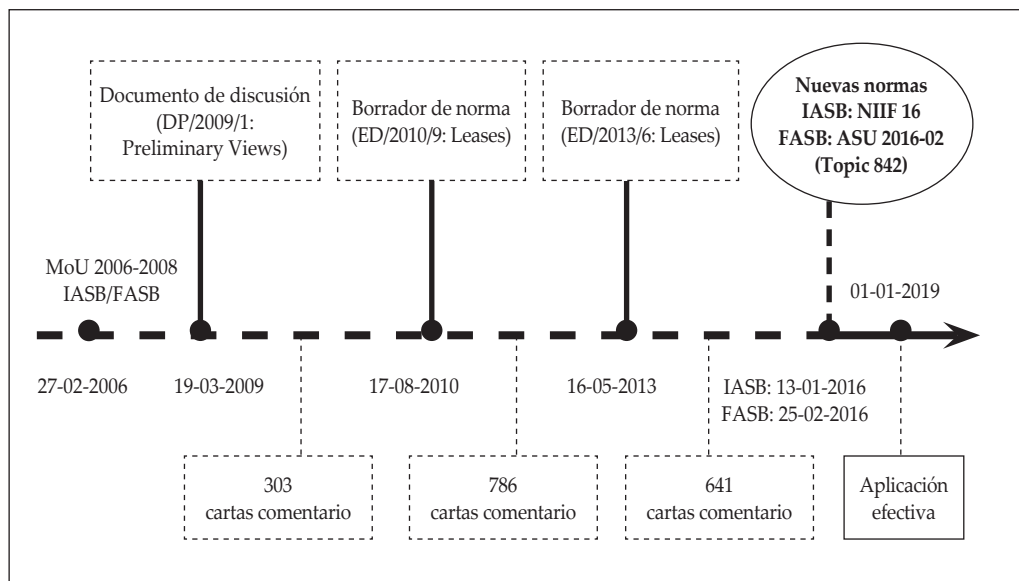
MONSON, D. W. [2001]: «The conceptual framework and accounting for leases», *Accounting Horizons*, 15(3), págs. 275-287.

MULFORD, C. y GRAM, M. [2007]: «The effects of lease capitalization on various financial measures: An analysis of the retail industry», *Journal of Applied Research in Accounting & Finance*, 2(2), págs. 3-13.

SEC [2005]: *Report and recommendations pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on arrangements with off-balance sheet implications, special purpose entities, and transparency of filings by issuers*, Washington, DC.

SMITH, C. W. y WAKEMAN, L. M. [1985]: «Determinants of corporate leasing policy», *The Journal of Finance*, 40(3), págs. 895-908.

Figura 1. Cronología del proyecto IASB-FASB sobre arrendamientos



2. EL DEBATE SOBRE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS Y LAS RAZONES DEL CAMBIO NORMATIVO

La contabilidad de los arrendamientos es un tema controvertido desde hace décadas (MONSON, 2001). La cuestión en el fondo del debate es si estos contratos deben o no generar el reconocimiento de activos y pasivos en el balance. Los defensores del enfoque de la capitalización, que supone el reconocimiento de activos y pasivos en todos los arrendamientos, mantienen que en todos los contratos de arrendamiento se genera un activo, al menos por el derecho de uso adquirido, y una deuda por los pagos comprometidos. En el otro extremo se encuentran los detractores del reconocimiento en el balance, quienes no rechazan la existencia de activos y pasivos, pero argumentan que las innumerables cláusulas y disposiciones legales que incorporan algunos de estos contratos hacen que la obligación que subyace a los mismos sea indeterminada e impredecible, y por lo tanto imposible de valorar de manera fiable (COOK, 1963). En este caso, la solución contable es proporcionar la información sobre los arrendamientos contratados en las notas a los estados financieros, dejando que, si así lo desean, sean los usuarios de la información financiera quienes estimen el valor de los activos y las deudas que surgen de los mismos.

Las normas vigentes durante las últimas cuatro décadas están a medio camino entre las dos posturas extremas, ya que adoptan un enfoque mixto, el denominado «modelo de propiedad» (*ownership model*), que implica capitalizar solo algunos arrendamientos. Este enfoque está ba-

sado en la clasificación de los arrendamientos entre financieros (o de capital) y operativos. Los primeros se capitalizan, mientras que los segundos solo generan el reconocimiento de gastos de explotación. La clasificación se basa en un principio básico: si los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado se transfieren sustancialmente al arrendatario, el arrendamiento se considera financiero (independientemente de su forma jurídica). Es decir, solo los arrendamientos que en esencia equivalen a la adquisición del bien arrendado generan el reconocimiento de activos y pasivos en el balance. Tanto el SFAS 13 como la NIC 17 proporcionan una guía detallada para hacer operativo el principio básico. Aunque son muy similares, hay una diferencia importante que, como se comentará después, afecta a la implementación de las normas: la norma del FASB establece reglas de tipo *bright line*. Por ejemplo, según el SFAS 13 un indicio de que un contrato de arrendamiento es financiero es que la duración del mismo sea superior al 75% de la vida económica del bien. En cambio, la NIC 17 no establece reglas. Así, el mismo indicio de que el arrendamiento es financiero mencionado en la norma del FASB, la NIC 17 lo recoge indicando que la duración del contrato sea «la mayor parte de» la vida económica del bien.

El SFAS 13 y la NIC 17 han estado en entredicho prácticamente desde que vieron la luz, por dos razones fundamentales. La primera es la cuestión conceptual de fondo, que generaba la insatisfacción de los defensores del tratamiento de capitalización ante la «solución de compromiso» adoptada. Los defensores de la capitalización vieron además reforzada su postura cuando los reguladores contables elaboraron sus marcos conceptuales de la contabilidad, dado que la NIC 17 y el SFAS 13 son inconsistentes con sus definiciones de activo y pasivo (MCGREGOR, 1996: 16-17)⁵. Efectivamente, según el Marco Conceptual de la Contabilidad son activos los «probables beneficios económicos futuros obtenidos o controlados por la entidad como resultado de transacciones o eventos pasados», y son pasivos los «probables sacrificios de beneficios económicos futuros derivados de obligaciones presentes de la entidad para transferir activos o proporcionar servicios a otra entidad en el futuro como resultado de transacciones o eventos pasados»⁶. Por lo tanto, dado que en los contratos de arrendamiento el arrendatario adquiere el control de probables beneficios económicos futuros y se obliga a probables sacrificios económicos futuros, conceptualmente, es indudable que estos contratos contienen activos y pasivos. En consecuencia, desde hace años se escuchan voces que claman por la desaparición de esa dualidad «artificial» en la contabilización de los arrendamientos.

La segunda razón son los problemas detectados desde hace años en la implementación práctica de las normas (DIETER, 1979). Los reguladores ven en el creciente y generalizado uso de los arrendamientos operativos observado a lo largo de las últimas décadas una inadecuada práctica contable derivada de las normas existentes, que generaban incentivos a estructurar los contratos de operaciones que en esencia eran arrendamientos financieros, de tal forma que pudieran clasificarse con-

⁵ El FASB fue el primero en elaborar su Marco Conceptual de la Contabilidad, recogido en una serie de pronunciamientos (*Concepts Statements*) que publicó en los 70. En los 80 le siguieron otros reguladores, que tomaron el del FASB como referencia. El Marco Conceptual del entonces IASC se publicó en 1989.

⁶ Las definiciones de activo y pasivo son similares en cualquier marco conceptual que consultemos.

tablemente como operativos, manteniéndose así la deuda fuera del balance⁷. Las posibilidades son mayores bajo un modelo contable basado en reglas como el norteamericano, que promueve el desarrollo de prácticas contables en las que el cumplimiento de la regla se convierte en lo importante. De hecho, el arrendamiento operativo es identificado como una de las principales fuentes de financiación fuera de balance utilizadas por las compañías norteamericanas (Forbes, 2005; SEC, 2005). Es esta «perversión» en la aplicación de la norma la que motivó que en el año 2006 el IASB y el FASB decidiesen abordar el cambio de las normas de arrendamientos, imponiéndose esta vez con contundencia el enfoque de capitalización. Desde el primer borrador de la norma, publicado en 2010, los reguladores dejaban clara su intención de eliminar las diferencias en el tratamiento contable de los arrendamientos financieros y operativos, para obligar a capitalizar «todos» los arrendamientos:

«The exposure draft proposes that lessees and lessors should apply a right-of-use model in accounting for all leases...» (IASB/FASB [2010], pág. 4.)

El modelo de derecho de uso (*right of use model*) que eligieron los reguladores se basa en la propuesta que dentro del enfoque de capitalización se había defendido con más fuerza, y que considera que el activo que se genera en todo contrato de arrendamiento es el derecho de uso del bien y, por tanto, las obligaciones son los pagos (actualizados) comprometidos para adquirir ese derecho. Otra propuesta que se consideró, también consistente con las definiciones de activo y pasivo, es el denominado «enfoque del activo total», según el cual el activo que surge del contrato de arrendamiento es el propio activo arrendado, y por tanto dentro de las obligaciones a reconocer también debía incorporarse la de devolver al arrendador el activo al final del contrato, a no ser que se prorrogase o renovase.

En el largo camino recorrido hasta la emisión de las nuevas normas se han discutido estos y otros muchos temas que, gracias a la transparencia que caracteriza el «proceso debido» (*due process*) utilizado por el IASB y el FASB para elaborar sus normas, podemos consultar con todo detalle en los numerosos documentos emitidos a lo largo del proceso, todos ellos disponibles en las webs de los reguladores.

3. LAS NUEVAS NORMAS SOBRE ARRENDAMIENTOS

Las nuevas normas del FASB y del IASB han acabado difiriendo en algunos aspectos. Dedicamos esta sección a sintetizar sus aspectos fundamentales, así como a destacar sus diferencias, dado que ello nos ayuda también a entender el objetivo y alcance del cambio realizado⁸. Por otro lado, extraemos algunas conclusiones sobre cómo se modificarán los estados financieros a consecuencia del cambio.

⁷ En la literatura académica este tipo de prácticas se conocen como manipulación real de las transacciones (*real earnings management*), que en este caso estarían inducidas por la propia norma contable.

⁸ No es objetivo de este trabajo ofrecer una guía de aplicación práctica de las normas. Síntesis de este tipo, con ejemplos prácticos de aplicación, pueden encontrarse publicaciones de carácter profesional, fundamentalmente elabora-

3.1. ASPECTOS CLAVE Y DIFERENCIAS

El primer aspecto clave de las nuevas normas es la definición de arrendamiento, común a ambas. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si se transmite al cliente (arrendatario) el derecho de utilizar un activo, por un periodo de tiempo, a cambio de una contraprestación. Una empresa evaluará si un contrato contiene un arrendamiento sobre la base de si el cliente tiene derecho a controlar el uso de un activo específico durante un periodo de tiempo. Aunque ha cambiado, es esperable que las conclusiones sobre si un contrato contiene o no un arrendamiento sean las mismas bajo esta definición que con la de las anteriores normas. Los reguladores hacen especial hincapié en la necesidad de identificar correctamente si un contrato incorpora un arrendamiento, dado que en muchas ocasiones estos se encuentran incorporados en contratos junto con otros acuerdos que constituyen simplemente prestaciones de servicios. Un contrato incorpora un arrendamiento cuando:

- El cumplimiento del contrato depende del uso de un «activo específico». Es importante aclarar que los arrendamientos de intangibles quedan fuera del alcance de la definición. Un activo específico será básicamente propiedad, planta o equipo. Identificar si existe (o no) un activo específico es un aspecto clave. Por ejemplo, los reguladores aclaran que un activo específico se refiere a la porción físicamente distinta de un activo mayor que el arrendatario tiene el derecho exclusivo de usar, pero no a la parte de la capacidad de un activo mayor que no es físicamente distinta.
- El contrato establece el derecho de controlar el uso del activo específico durante el periodo de arrendamiento. Se entiende que el arrendatario tiene el derecho de controlar el uso de un activo específico si tiene la capacidad de tener el uso exclusivo del elemento y puede decidir cómo usarlo y obtener el beneficio de su uso (debe estar presente el elemento «poder»).

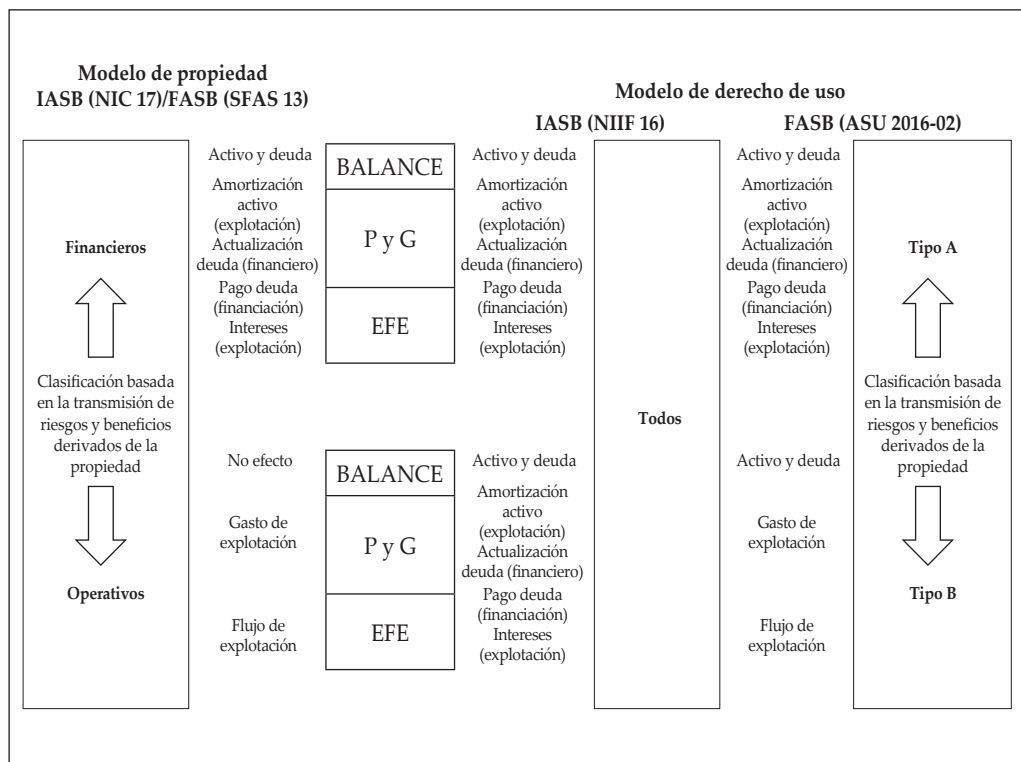
En la **figura 2** se ha sintetizado la contabilidad del arrendatario desarrollada en las nuevas normas. Una vez identificado el arrendamiento, inicialmente debe reconocerse la obligación de los pagos por arrendamiento y un activo por el derecho de uso del activo subyacente, excepto cuando se trate de arrendamientos a corto plazo (doce meses o menos), en cuyo caso se permite no capitalizarlos, y reconocerlos como se reconocían los arrendamientos operativos en las normas anteriores⁹. La deuda se valora inicialmente por el valor presente de los pagos por arrendamiento

das por las grandes firmas de auditoría (Deloitte, 2016). En cuanto a la contabilidad del arrendador, a pesar de que la propuesta inicial también planteaba cambios, las normas definitivas no incorporan cambios sustanciales respecto a las anteriores normas. El arrendador sigue clasificando los arrendamientos en financieros y operativos considerando el principio de transmisión de riesgos y beneficios inherentes a la propiedad (Deloitte, 2016: 13).

⁹ Esta es una de las decisiones en las que los reguladores han considerado que la complejidad para reconocer activos y pasivos no compensa sus costes. A diferencia de la ASU 2016-02, la NIIF 16 también permite la no capitalización de los arrendamientos de bienes de escaso valor.

«económicamente inevitables» a realizar a lo largo del plazo del contrato¹⁰. Por su parte, el derecho de uso tendrá el mismo valor inicial que la deuda por arrendamiento, ajustado en su caso por los pagos anticipados del arrendamiento, los incentivos recibidos, los costes directos iniciales en que deba incurrir el arrendatario y la estimación de los costes de rehabilitación, desmantelamiento y retiro del bien. Hasta aquí, la NIIF 16 y la ASU 2016-02 no difieren sustancialmente, y el tratamiento contable es similar al que establecen las normas anteriores para los arrendamientos financieros¹¹.

Figura 2. Contabilidad del arrendatario: Nuevas normas versus normas previas



¹⁰ Una cuestión polémica durante el proceso de normalización fue la de determinar el plazo del arrendamiento y los pagos que deben incluirse en el valor inicial. La propuesta inicial de los reguladores planteaba la incorporación de todos los pagos que la entidad considerase probables, incluidos pagos variables y los derivados de las prórrogas del contrato cuya ocurrencia fuese más probable que no. Sin embargo, debido al grado de complejidad y subjetividad que conllevaba hacer operativa esa propuesta, en las normas finalmente publicadas se han incluido únicamente las cuotas fijas «en sustancia», que se refiere a los pagos fijos pactados, y también a aquellos que según el contrato podrían ser variables, pero que son inevitables (como los que dependen de un índice o de un tipo de interés).

¹¹ La diferencia fundamental es que en ese caso el activo reconocido no era un derecho de uso sino el bien arrendado, según su naturaleza.

Las diferencias entre las normas del IASB y del FASB surgen en la valoración posterior. Para entenderlas es necesario retrotraerse al borrador de norma de 2013, en el que la postura todavía era común. Así, de cara a la valoración posterior, en este borrador se planteaba de nuevo un modelo dual, basado en la clasificación de los arrendamientos en tipo A y tipo B, según el denominado «principio de consumo del activo subyacente». Los arrendamientos tipo A serían aquellos en los que durante el plazo del arrendamiento se consume una parte no insignificante del activo subyacente, mientras que aquellos arrendamientos en los que se consume una parte insignificante del activo son tipo B. Aunque no se hacía explícito en la redacción del borrador, la intención era que como tipo A se incluyeran los típicos arrendamientos sobre bienes de equipo, en los que normalmente el valor residual del bien al finalizar el contrato es mucho menor que al principio (se consume una parte del activo, igual que cuando este se adquiere); mientras que los tipo B corresponderían al típico arrendamiento de inmuebles, en los que el arrendatario prácticamente no consume el activo durante el contrato. Para cada uno de estos dos tipos de arrendamiento se planteaba utilizar un modelo distinto de valoración y reflejo en los estados financieros con posterioridad al reconocimiento inicial:

- En el arrendamiento tipo A, la deuda se valora al coste amortizado, reflejando la carga financiera, calculada mediante el método de interés efectivo, en la cuenta de resultados (como gastos financieros), y el activo por derecho de uso se amortiza igual que cualquier otro elemento de inmovilizado, sobre una base sistemática que refleje el patrón de consumo de los beneficios económicos futuros esperados (por defecto, linealmente). Este método de amortización es conocido como el «método acelerado», dado que, al igual que ocurre con los arrendamientos financieros bajo la normativa anterior, la suma de los gastos de amortización (lineal) del bien y de actualización de la deuda es decreciente. La idea que subyace a este tratamiento contable es que el arrendatario «adquiere» la parte no insignificante del activo arrendado que se consume durante el plazo del arrendamiento y, por lo tanto, debe amortizar el consumo estimado del activo subyacente durante el plazo del arrendamiento en función de su patrón de uso estimado. Por lo tanto, cuanto mayor sea la tasa de consumo, más parecidos serán los efectos en la cuenta de resultados a los que tendríamos en el caso de comprar el activo subyacente y financiarlo por separado.
- En el arrendamiento tipo B, los pagos del arrendatario se entienden que se hacen para remunerar el rendimiento de la inversión del arrendador en el activo, ya que el arrendatario no consume el activo, o lo consume de forma residual, durante el plazo del arrendamiento. La deuda también se valora al coste amortizado, pero en este caso se aplica al activo por derecho de uso el método de amortización basado en el interés, en el que la amortización es la diferencia entre la cuota de alquiler total constante (el gasto de arrendamiento total que se imputaría con la normativa previa en el arrendamiento operativo) y el gasto por actualización financiera de la deuda. De este modo, como el gasto financiero es decreciente, la amortización del derecho de uso es creciente, es decir, se amortiza más lentamente en los primeros años que bajo el método de amortización acelerada.

En las deliberaciones que siguieron al periodo de consulta pública del borrador de 2013, surgieron discrepancias importantes entre el IASB y el FASB respecto al tratamiento contable posterior al reconocimiento inicial. Como consecuencia, mientras que el IASB finalmente decidía eliminar la dualidad y considerar para todos los arrendamientos el modelo descrito para el arrendamiento tipo A, en la norma del FASB se ha recogido la dualidad tipo A-tipo B, ahora basada en el mismo principio que las normas anteriores utilizaban para distinguir entre arrendamientos financieros y operativos (la transmisión al arrendatario de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo es la que determina que un arrendamiento sea considerado tipo A, en otro caso se considera tipo B).

Esta discrepancia entre ambas normas generará dos diferencias fundamentales en la contabilización NIIF-US GAAP cuando los arrendamientos se clasifiquen como tipo B en la norma del FASB: (1) en el modelo desarrollado por la NIIF 16 el gasto por amortización del derecho de uso y el gasto financiero se desagregarán, siendo el primero un gasto de la explotación y el segundo financiero, mientras que bajo la norma US GAAP el gasto lucirá íntegramente en el resultado de explotación; (2) en el estado de flujos de efectivo, bajo la NIIF 16 se separarán los flujos de efectivo en los pagos de la deuda por arrendamiento y de intereses, los primeros en las actividades de financiación y los segundos en las actividades de explotación; mientras que en la norma US GAAP aparecerá solo un flujo de efectivo de explotación. Estas discrepancias en las normas irán en detrimento de la comparabilidad de la información financiera entre empresas que aplican NIIF y US GAAP.

3.2. IMPACTO DE LAS NUEVAS NORMAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Con respecto al tratamiento establecido en la NIC 17 y en el SFAS 13, la implementación de la NIIF 16 y la ASU 2016-02 supondrá básicamente la capitalización por parte del arrendatario de los contratos que ahora se clasifican como operativos, aunque de distinto modo en cada caso. El efecto de estas nuevas normas en los estados financieros podrá observarse por primera vez para la mayoría de las compañías en los estados financieros del año 2019¹². Sin embargo, el debate histórico sobre la contabilidad de los arrendamientos nos permite disponer de un conjunto de trabajos a partir de los cuales es posible anticiparlo, al menos parcialmente. Se trata de trabajos en los que se estima el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos sobre los estados financieros y/o algunos indicadores de solvencia y desempeño, en muestras de empresas de distintos contextos geográficos y sectoriales. Algunos trabajos representativos de este grupo de estudios se sintetizan en la **tabla 1**.

¹² La fecha efectiva de aplicación de la NIIF 16 es el 1 de enero de 2019, y en el caso de la norma del FASB entre el 15 de diciembre de 2018 y el 15 de diciembre de 2019, dependiendo del tipo de entidad. El IASB permite la aplicación anticipada en casos concretos, y el FASB en todo caso.

Aunque no todos los trabajos utilizan la misma metodología para estimar el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos, y ello genera sin duda discrepancias en sus resultados, del análisis conjunto de los mismos podemos extraer algunas conclusiones generales, que sintetizamos como sigue:

El balance es el estado financiero que sufrirá el mayor impacto. Tanto los activos como los pasivos se incrementarán. No obstante, la magnitud del impacto estimado varía sensiblemente según la muestra analizada en cada estudio.

A pesar de que muchos estudios se centran solo en el balance, algunos trabajos ponen de manifiesto que el impacto en la cuenta de resultados sería también considerable. Para los arrendatarios que con las normas anteriores tienen arrendamientos significativos fuera del balance, el modelo del IASB resultará en un incremento del ebitda y del resultado de explotación, debido a la reclasificación de parte de los gastos por arrendamiento actuales a gastos financieros y a que el gasto de amortización del derecho de uso será en general inferior al gasto actual por arrendamiento operativo. Esto se observa, por ejemplo, en las estimaciones realizadas por FÜLBIER, SILVA y PFERDEHIRT (2008) para una muestra de 90 empresas de los tres principales índices alemanes (DAX 30, MDAX y SDAX), GOODACRE (2003) en el Reino Unido, o IMHOFF, LIPE y WRIGHT (1993) y MULFORD y GRAM (2007) en los Estados Unidos.

Aunque no es unánime, la evidencia sugiere que en los indicadores de desempeño, como el margen de beneficio, el ROA y la rotación del activo, el impacto será mucho menor que en los de balance (BARRAL, CORDOBÉS y RAMÍREZ, 2014; DUROCHER, 2008; FÜLBIER *et al.*, 2008).

La magnitud del efecto dependerá de diversos factores, entre los que se encuentran la internacionalización, el tamaño de la empresa, el sector y el país (JAAFAR y MCLEAY, 2007).

Tabla 1. Ejemplos de trabajos representativos de la línea de investigación dedicada a la estimación del efecto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros y/o en diversos indicadores económico-financieros

Trabajo	Muestra/Contexto	Estado financiero/Indicadores	Resultados
Barral, Cordobés y Ramírez (2014)	105 empresas cotizadas. Diversos sectores. España.	Balance Apalancamiento Rentabilidad	Los activos y los pasivos aumentan en media un 18 %. El efecto sobre el endeudamiento total es bajo (un 13 %), pero sobre el endeudamiento a largo plazo es del 79 %. El efecto sobre el ROA es bajo (un 6 %).
Bennett y Bradbury (2003)	38 empresas cotizadas. Diversos sectores. Nueva Zelanda.	Balance Apalancamiento Rentabilidad Liquidez	Los activos aumentan en media el 8,8 % y la deuda el 22,9 %. El ratio de endeudamiento aumenta, mientras que el ROA y el ratio de liquidez bajan.
Duke, Hsieh y Su (2009)	366 empresas cotizadas. Diversos sectores. EE. UU.	Balance	La deuda total aumenta de media en un 11,1 % y los activos en un 4 %.
Durocher (2008)	68 empresas cotizadas (las más grandes en términos de ingresos). Canadá.	Balance Apalancamiento Rentabilidad	Los activos aumentan en media un 5,6 % y la deuda total el doble (11,5 %). El ratio de endeudamiento se incrementa en un 4 %. El efecto sobre el ROA es no significativo.
Fülbier, Silva y Pflerdehirt (2008)	90 empresas cotizadas. Diversos sectores. Alemania.	Balance Cuenta de resultados Apalancamiento Rentabilidad	Los activos inmovilizados aumentan un 8,5 %, mientras que la deuda total un 17,3 %. El resultado de explotación (BAII) se incrementa en media un 2,9 % y el resultado del ejercicio un 0,2 %. El ratio deuda total/fondos propios aumenta en un 16,1 %. El efecto en los ratios de rentabilidad es de menor importancia.
			.../...

Trabajo	Muestra/Contexto	Estado financiero/Indicadores	Resultados
.../...			
Goodacre (2003)	102 empresas del sector de distribución. Reino Unido.	Balance Cuenta de resultados 9 indicadores de desempeño	Los arrendamientos operativos representan 3,3 veces más que las deudas a largo plazo reconocidas en el balance y aproximadamente el 28 % del valor de los activos totales. Su capitalización afectaría significativamente a los indicadores de desempeño. El resultado de explotación (BAII) se incrementa de media en el 23 % y el resultado neto baja un 7 %.
Mulford y Gram (2007)	19 empresas del sector de distribución. EE. UU.	Balance Cuenta de resultados Estado de flujos de efectivo Apalancamiento Rentabilidad	Los activos totales aumentan en un 14,6 % y la deuda en un 26,4 %. El incremento medio del ebitda es del 22,5 %. El ratio deuda total/fondos propios aumenta en un 26,4 %, mientras que la rentabilidad económica (ROA) baja un 1,7 %. Los flujos de efectivo de las actividades de explotación y el flujo de caja libre aumentan en un 22,9 % y un 51,1 % respectivamente.

4. LOS POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS DE LAS NUEVAS NORMAS: COSTES Y BENEFICIOS

Como en cualquier otro proceso regulatorio, el regulador contable debe considerar los potenciales efectos de las nuevas normas a la hora de tomar sus decisiones. La implementación de cualquier norma contable tiene costes y beneficios. Lógicamente, el IASB y el FASB no solo esperan que los beneficios derivados de las nuevas normas de arrendamientos superen a sus costes, sino también que la relación coste-beneficio de las normas finalmente aprobadas sea más positiva que la de otras alternativas descartadas a lo largo del proceso, así como de la empleada por las normas sustituidas. Dedicamos esta sección a describir los principales costes y beneficios que se espera se deriven de la implementación de estas nuevas normas. Para ello, revisamos los argumentos de las partes interesadas en el proceso de normalización, así como algunos resultados representativos de la literatura académica que ha aportado evidencia empírica al debate sobre la contabilidad de los arrendamientos desde diversas perspectivas.

Además de considerar el impacto de las nuevas normas en los costes de preparación de la información financiera que deberán asumir las compañías, hay dos preguntas clave que debemos plantearnos en la evaluación de los potenciales efectos económicos de las nuevas normas de arrendamientos. La primera es «por qué utilizan las empresas los arrendamientos», y en particular los arrendamientos operativos. Interesa especialmente conocer cuál es el peso en la decisión de arrendar de los incentivos de tipo oportunista derivados del tratamiento contable establecido en las normas que han sido sustituidas. Responder a esta cuestión puede ayudarnos a anticipar el impacto de las nuevas normas en el propio uso de este tipo de transacciones. En segundo lugar, es fundamental tener en cuenta los efectos desde la perspectiva de los usuarios de los estados financieros. En este sentido, lo importante es conocer «si los usuarios utilizan la información sobre arrendamientos en sus decisiones, y en su caso, cómo lo hacen»; es decir, «cuáles son sus necesidades». La evidencia sobre estas cuestiones nos ayudará a anticipar si, como esperan los reguladores, la información resultante de la aplicación de las nuevas normas será en general más útil, y por tanto de más calidad, que la ofrecida por las normas anteriores, o la que resultaría de aplicar otras alternativas.

4.1. EL POTENCIAL IMPACTO EN LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO: ¿POR QUÉ UTILIZAN LAS EMPRESAS LOS ARRENDAMIENTOS (OPERATIVOS)?

Como se ha señalado en la sección segunda, una de las causas de que el IASB y el FASB abordasen el cambio de las normas de arrendamientos fue la inadecuada utilización de las normas anteriores. Fundamentalmente en los Estados Unidos, se había detectado un incremento del uso de arrendamientos y una tendencia a clasificar los mismos como operativos, hasta el punto de que los arrendamientos operativos se han convertido en una de las principales fuentes de financiación fuera de balance. Según la SEC, tras esta evidencia estaban, al menos en parte, los incentivos creados por la normativa contable. Algunos trabajos académicos soportan la tesis de la existencia de oportunismo tras el uso de los arrendamientos operativos, que por ejemplo se utilizan por las compañías para mejorar sus ratios de apalancamiento e influir en sus *rating* crediticios (ANG y

PETERSON, 1984; ALISSA, BONSTALL, KOHARKI y PENN, 2013). La pregunta que cabe plantearse en este punto es si la posibilidad de dejar la deuda fuera de balance tiene un peso lo suficientemente importante en la decisión de arrendar en lugar de comprar los activos fijos como para que su eliminación afecte sustancialmente a esa decisión, y por tanto, si, y/o hasta qué punto, modificarán las empresas su estrategia de negocio a consecuencia del cambio contable.

Sin embargo, las ventajas económicas de los arrendamientos, que son independientes de su tratamiento contable, son innegables. Según CASKEY y OZEL (2015), los tres factores principales que explican el mayor uso de los arrendamientos operativos observado en las últimas décadas son el riesgo financiero, los impuestos y la flexibilidad operacional. Los arrendamientos operativos benefician a las dos partes ya que se facilita la recuperación del activo por el arrendador en caso de impago, y permite al arrendatario ampliar su capacidad de endeudamiento. Además, también hay evidencia de la eficiencia fiscal del arrendamiento operativo; y de que proporcionan a las empresas flexibilidad operativa, lo que es especialmente relevante en sectores como el de las aerolíneas. Por su parte, las compañías señalan que son estos incentivos económicos los que las conducen al uso de los arrendamientos operativos y no el oportunismo que les atribuye el regulador:

«The choice of operating leases does not reflect a desire to keep these aircraft off balance sheet; indeed our key performance indicators include measures of return on capital employed and gearing that take account of operating lease liabilities using a standard industry methodology [...] By choosing to lease rather than own such aircraft the residual value risk at the end of the lease term rests with the lessor, rather than with easyJet». (easyJet Comment letter to the ED/2013/6: Leases.)

Para abordar esta pregunta es interesante destacar el estudio de COLLINS, PASEWARK y RILEY (2012), en el que se pone de manifiesto que en las empresas que aplican US GAAP, cuyo modelo basado en reglas proporciona más posibilidades de estructurar las transacciones de forma oportunista, la tendencia a arrendar versus comprar es similar que en las que aplican NIIF, aunque las primeras tienen mayor tendencia a clasificar los arrendamientos como operativos.

En definitiva, el conjunto de evidencia sobre los determinantes del uso de los arrendamientos en general, y de los arrendamientos operativos en particular, conduce razonablemente a esperar que los arrendamientos se sigan utilizando como hasta ahora, y que, en todo caso, el cambio normativo motive alguna modificación en las características de los contratos que permita a las empresas minimizar el importe de la deuda reportada, lo que podría ocurrir por ejemplo si se reducen los plazos medios de contratación.

4.2. LA PERSPECTIVA DE LOS PREPARADORES: LOS COSTES DE LA IMPLEMENTACIÓN

Los principales opositores al cambio normativo que nos ocupa han sido sin duda los preparadores de los estados financieros, especialmente las compañías de sectores en los que el uso de los

arrendamientos operativos está muy extendido. Casi el 75 % de las más de mil setecientas cartas comentario recibidas por los reguladores a lo largo del proceso fueron enviadas por preparadores; y más de la mitad de estas provenían de compañías de los sectores de servicios financieros, comercio al por menor, inmobiliario y de transportes (IASB/FASB, 2011: 69-70). Algunos extractos de estas cartas representativos de la postura de los preparadores se han recogido en la **tabla 2**.

La mayoría de los preparadores reconoce la necesidad de mejorar las normas existentes, dadas sus deficiencias para proporcionar información útil a los usuarios en su evaluación de la situación financiera de la empresa. Sin embargo, rechazan la propuesta de capitalizar todos los arrendamientos utilizando como principal argumento que los costes de implementación del modelo propuesto serán muy cuantiosos, y en cambio los beneficios potenciales que supuestamente traerá consigo no están claros. En este sentido, muchos afirman que la diversidad y complejidad de los contratos de arrendamiento supondrá que la implementación práctica de las nuevas normas requerirá hacer numerosos supuestos y estimaciones, generando confusión y falta de comparabilidad en los estados financieros resultantes. Por ello, los preparadores abogaban por mantener la dualidad arrendamiento financiero-operativo, y mejorar la información a revelar en las notas.

Tabla 2. Extractos de las cartas comentario remitidas por preparadores a los borradores de norma publicados en 2010 y 2013

Carta comentario	Extracto
Mc Donald's (ED/2010/9) (Comercio al por menor)	[...] the proposed ASU will have a significant impact on our processes and IT systems, and the costs related to these changes will be substantial. These costs include abstracting lease contract data; purchasing, designing and building a global lease accounting system; changing Accounting, HP, Legal and Development processes; policies and procedures; and developing stakeholder communications. [...] it does not appear that the benefits to users of financial statements warrant these costs. We believe it is crucial that any final standard be cost effective, practical to implement and make substantial improvements over current accounting reporting.
Rolls-Royce (ED/2010/9) (Automoción)	We do not believe that the current proposals appropriately address different types of leases and that the costs of the implementing the proposals in their current form will outweigh the benefits to the users of financial statements. We believe the proposals will be complex for users to understand and may just lead to them making different adjustments to those that it is acknowledged they already make.
NH Hoteles (ED/2010/9) (Sector hotelero)	[...] the current accounting model for leases has long been criticized for failing to meet the needs of user of financial statements. Therefore, we support the Board's objective to report relevant and representational faithful information to users [...] about the amounts, timing, and uncertainty cash flows arising from leases. We do not believe that the current proposed ED fully meet this objective in a number of areas, which should be reconsidered by the Board members. [...] Moreover, its implementation would entail a substantial increase in costs and complexity for preparers.
Banco Santander (ED/2010/9) (Servicios financieros)	The existing accounting model for leases has long been criticised for failing to meet the needs for users of financial statements. However, we are not convinced that the proposals included in the ED offer and effective improvement in comparability or provide the users with additional relevant information [...]
	.../...

Carta comentario	Extracto
.../...	
<p>Inditex (ED/2013/6) (Comercio al por menor)</p>	<p>While the benefits of the proposed approach are highly debatable, the costs will significantly increase. [...] For certain types of businesses, the processes [...] would require a significant effort in terms of data collection, adapting accounting systems and the budget management process, employee training, implementing and monitoring internal controls [...]</p> <p>[...] We strongly believe that the Lease project (i) runs counter to the natural understanding of the business, at least in the case of the retail business, (ii) renders the preparation of financial statements more complex and expensive (iii) will result in a lack of reliability and comparability in information for users and (iv) breaks many fundamental principles of the present IFRS.</p> <p>[...] We consider the capitalization of operating leases, specifically property leases, to be inappropriate. We therefore believe there should not be any recognition of an asset or liability in the case of property leases. We do however believe current disclosure could be improved.</p>
<p>IATA IAWG (ED/2013/6) (Representante de más de 240 aerolíneas)</p>	<p>It is our strong view that the objective of the Boards to issue a high quality standard that will demonstrably improve financial reporting has not been met. The proposed requirements do not appropriately distinguish the economic differences between leasing and ownership, are too complex, are impractical in some key aspects and will be costly to implement for little or potentially negative outcomes for preparers and users. The proposed changes will further increase variability between financial statements and will neither improve the quality of the information made available to the users of the accounts nor make them better informed.</p>
<p>Deutsche Post DHL (ED/2013/6) (Sector logístico)</p>	<p>[...] analysts pointed out that the business models (where leasing is used) and cash flow of leases does not change [...] they –of course– do neither expect their general view on DPDHL to change nor expect a notable change in valuation of our company. Based on this, we seriously doubt that proposed changes for lease accounting would improve the relevance or decision usefulness of the information provided. Having this in mind, we seriously doubt that an acceptable balance between implementation costs for companies and the benefits provided to the capital markets (cost-benefit constraint) would be met [...]</p>

Efectivamente, la implementación de las nuevas normas supondrá incurrir en costes sustanciales para adaptar los sistemas de información de muchas compañías. Pero esta circunstancia era previsible antes de que comenzase el proceso de cambio normativo; y posiblemente ya influyó en que en las normas anteriores se optase por no obligar a capitalizar los arrendamientos operativos. No sorprende por tanto que este argumento no haya sido suficiente para que los reguladores echaran marcha atrás en su decisión de adoptar un modelo contable de capitalización para todos los arrendamientos. Al fin y al cabo, y al margen de las inconsistencias conceptuales de las normas existentes, la normativa contable tiene como objetivo fundamental proporcionar información útil para los decisores externos; y los reguladores consideran que los beneficios que traerá consigo implementar las nuevas normas, en términos de utilidad de la información resultante, superarán los costes que necesaria e inevitablemente asumirán las compañías. Según han expresado en diversas ocasiones, el objetivo perseguido no se conseguiría simplemente mejorando la cantidad y calidad de información revelada en las notas:

«The boards think that disclosure in the notes to the financial statements is not a substitute for reporting assets and liabilities arising from a lease. That is because failing to report those assets and liabilities on the balance sheet provides a misleading picture of the financial position of a lessee». (IASB/FASB [2013], pág. 3).

No obstante, es indudable que los reguladores sí han tenido en cuenta los costes de implementación a lo largo del proceso de elaboración de las nuevas normas. De hecho, se trata de un argumento recurrente cuando explican las importantes modificaciones incorporadas en las normas definitivas respecto a lo previsto en el primer borrador de norma publicado en 2010. Ciertamente, pueden parecer cesiones del regulador ante las presiones de los grupos de poder, pero hay que señalar que la eficiencia coste-beneficio también es una característica deseable de la información contable expresamente reconocida por los reguladores (IASB, 2015: pág. 7).

4.3. LA PERSPECTIVA DE LOS USUARIOS: EL IMPACTO SOBRE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN

Desde la perspectiva de los usuarios, lo fundamental es evaluar el impacto de las nuevas normas sobre la comparabilidad, la transparencia y, en definitiva, la calidad de la información financiera, que debe evaluarse en términos de utilidad para la toma de decisiones. Desafortunadamente, cuantificar la calidad de la información financiera es una tarea enormemente difícil. Esto se debe a que se trata de un concepto contextual, es decir, que no cobra sentido a no ser que se concrete el usuario y la decisión para la que se utiliza la información. Por ello, el análisis de la calidad de la información contable se tiene que plantear necesariamente en contextos decisionales concretos¹³. Pero, al mismo tiempo, la evidencia aislada obtenida en contextos concretos no

¹³ En el trabajo de DECHOW, GE y SCHRAND (2010) puede encontrarse una revisión de la literatura sobre la calidad del resultado, que presenta un marco teórico que nos ayuda a entender la complejidad de medir ese concepto teórico.

permite extraer conclusiones generalizadas. Con las limitaciones que ello conlleva, solo podemos concluir a partir de la agregación de muchas evidencias aisladas.

Como se indicaba previamente, para evaluar los potenciales efectos de las nuevas normas de arrendamientos nos interesa cómo utilizan los usuarios la información sobre arrendamientos de la empresa. El grupo de usuarios ha estado muy poco representado en el proceso de consulta pública de los borradores de norma. Tan solo un 3% de las cartas comentario recibidas provenían de este grupo de interés (analistas y agencias de *rating* fundamentalmente). Sin embargo, conscientes de la importancia de recabar su opinión, los reguladores llevaron a cabo numerosas reuniones y foros especialmente dedicados a este grupo de interés (IASB/FASB, 2011: 7).

Según los reguladores, casi todos los usuarios consultados hacen ajustes a las cifras del balance para incorporar la capitalización de los arrendamientos operativos y evaluar la situación financiera de la empresa, básicamente en el contexto de evaluación de riesgo crediticio, por ejemplo por parte de las agencias de *rating*. Es decir, aunque no aparezca en el balance, los usuarios consideran deuda, y por tanto asignan una prima de riesgo, a los pagos futuros por arrendamiento operativo. Como no aparece en el balance, los usuarios la estiman y la incorporan a su evaluación del riesgo de crédito. Por lo tanto, en principio, no habría razones para pensar que la utilidad de la información vaya a incrementar. A los usuarios parece servirles la información tal y como se proporciona bajo las antiguas normas. Sin embargo, en este argumento hay dos cuestiones que no se tienen en cuenta. La primera es que no todos los potenciales usuarios de la información contable tienen los medios para hacer esos ajustes.

La segunda cuestión, que es en la que los reguladores basan sus argumentos, es que, incluso para los usuarios que ya incorporan la deuda por arrendamiento operativo en sus decisiones, el problema radica en que la información de la que disponen es insuficiente y relativamente opaca, y ello reduce la precisión de sus estimaciones. Tradicionalmente, se utilizan dos grandes aproximaciones para estimar la deuda por arrendamiento operativo fuera de balance. La primera se basa en la denominada capitalización constructiva propuesta por IMHOFF, LIPE y WRIGHT (1991), que consiste en calcular un valor presente de los pagos por arrendamiento operativo que bajo la NIC 17 y el SFAS 13 las compañías están obligadas a reportar en las notas. La aplicación concreta de esta metodología implica realizar varios supuestos, entre ellos, la tasa de descuento adecuada y el patrón de distribución temporal de los pagos, ya que en la información revelada aparecen agregados en intervalos temporales¹⁴. De estos supuestos depende lógicamente la estimación. Además, dado que las empresas solo reportan información sobre los pagos mínimos no cancelables, esta metodología suele infraestimar la deuda por arrendamientos operativos. La segunda metodología está basada en la aplicación de un multiplicador sobre el gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de resultados. El multiplicador suele calcularse en función de información histórica, y varía según el usuario y el tipo de empresa. Por ejemplo, en el sector de las aerolíneas, una práctica generalmente aceptada es aplicar un multiplicador de entre 7 y 8.

¹⁴ Un ejemplo de aplicación de la metodología de capitalización constructiva para la empresa Inditex puede encontrarse en Gill-de-Albornoz y Rusanescu (2015).

Es evidente, por tanto, que la estimación de la deuda por arrendamiento operativo está sujeta a un error de estimación importante. De hecho, las diferencias entre las estimaciones realizadas por distintos usuarios eran sustanciales, en detrimento de la comparabilidad. Por ejemplo, según explica Financial Watch (2007) mientras que la agencia de calificación crediticia Standard & Poors aplica una metodología de estimación basada en el valor presente, Moody's cambió esa metodología para basar sus estimaciones en la aplicación de multiplicadores, y Fitch aplica un modelo híbrido. Por ello, se cree que las nuevas normas, en las que se traslada al preparador de la información la labor de estimar el efecto de estos arrendamientos en los estados financieros, contribuirán a mejorar la comparabilidad de la información. Teóricamente, para la misma empresa, todos los usuarios considerarán ahora la misma estimación. En suma, uno de los argumentos principales que esgrimen los reguladores para defender su postura es que la mayoría de los usuarios consideran deuda los flujos por arrendamiento operativo futuro, que actualmente disponen de información insuficiente y opaca para estimarla, y que por ello es necesario obligar a las empresas a realizar la estimación.

Otra evidencia que apoya la capitalización de los arrendamientos operativos es la presentada por DEMERJIAN (2011), que observa que los contratos de deuda de las empresas que más uso hacen de los arrendamientos operativos tienden a incorporar en menor medida cláusulas basadas en indicadores de balance, lo que indica que la no capitalización de los arrendamientos operativos hace que el balance sea menos útil en este contexto decisional.

Pero también hay evidencia que sugiere que la capitalización por igual de todos los arrendamientos podría ser problemática. Por ejemplo, ALTAMURO, JOHNSTON, PANDIT y ZHANG (2014) muestran que en el sector del comercio al por menor, donde fundamentalmente se arriendan inmuebles, los prestamistas perciben los arrendamientos operativos más como gasto que como deuda, mientras que cuando se trata de arrendamientos de bienes de equipo los consideran deuda. Es decir, los usuarios pueden no valorar de igual forma los distintos tipos de arrendamiento, y/o en distintos sectores. Si, efectivamente, el desglose es importante para la toma de decisiones, el hecho de capitalizar por igual todos los arrendamientos no es la mejor solución. En ese caso, sería necesario disponer de información adicional en las notas para identificar separadamente los arrendamientos operativos, de modo que aquellos usuarios que lo deseen puedan seguir haciendo ajustes según sus necesidades. Según señalan algunos preparadores en sus cartas esto es lo que seguirá ocurriendo mayoritariamente. Sin embargo, los reguladores opinan que no será generalizado. Y, en cualquier caso, esa situación hipotética supone una mejora con respecto a la anterior.

Hay otros aspectos sobre los que surgen dudas respecto al potencial impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos, y de los que no hay evidencia que permita anticipar el impacto. Por ejemplo, no todas las empresas tienen *rating* crediticio, y no es evidente cómo afectará el cambio normativo al acceso y al coste del crédito de estas empresas. También preocupa el potencial impacto sobre el *output* de los contratos basados en las cifras contables. Una encuesta de Deloitte (2011) estima que solo en el 44% de los casos se manifiesta la intención de reformular los contratos de deuda. Además, y especialmente en el sector financiero, preocupa el efecto sobre los requerimientos de capital obligatorios (LEONE, 2010).

Finalmente, una de las cuestiones sobre las que más expectación existe es el impacto de la principal diferencia entre las normas del IASB y del FASB, comentada en la sección tres. Para los arrendamientos tipo B, a diferencia de la norma del IASB que reportará el gasto desagregado, la norma del FASB reportará un único gasto de explotación. Hay autores que ponen de manifiesto que los usuarios encuentran útil la desagregación de los componentes del resultado (LIM, 2014), por lo que la información resultante de la implementación de la NIIF 16 podría ser más útil que la proporcionada bajo la ASU 2016-02.

En definitiva, aunque en algunos contextos los beneficios en términos de utilidad parecen claros, también hay algunas sombras sobre los potenciales efectos económicos de la capitalización de los arrendamientos operativos. Solo el tiempo revelará cómo se adaptan preparadores y usuarios a las nuevas normas.

5. LOS PROBLEMAS DE UN MODELO BASADO ÚNICAMENTE EN LA REVELACIÓN DE INFORMACIÓN: EVIDENCIA EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS COTIZADAS

Esta sección tiene un doble objetivo: (1) analizar cómo las sociedades españolas cotizadas informan sobre los arrendamientos en sus estados financieros; y (2) estimar, considerando diversas metodologías, la magnitud de la deuda por arrendamiento operativo que mantienen fuera del balance. Este ejercicio empírico permitirá ilustrar los problemas de la alternativa consistente en revelar información sobre los arrendamientos operativos en las notas, como se establece en la NIC 17 y el PGC.

5.1. MUESTRA

En el panel A de la **tabla 3** se describe el proceso de selección de la muestra objeto de análisis y se proporciona información sobre la distribución de los informes analizados por año. Utilizamos la base de datos SABI para identificar empresas no financieras que cotizaban en bolsa en septiembre de 2014¹⁵. La búsqueda resultó en 149 compañías. El siguiente paso consistió en localizar las cuentas anuales de estas empresas para el periodo 2005-2013. La mayoría de los informes se obtuvieron del Registro de Cuentas Anuales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o del Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Algunos informes se obtuvieron de las webs corporativas. De los 1.341 informes anuales que potencialmente formarían parte de nuestra muestra, 184 no se encontraron y 43 son cuentas anuales individuales anteriores a 2008,

¹⁵ SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) es una base de datos de Bureau van Dijk, que contiene información financiera de un gran número de empresas españolas y portuguesas.

por lo que disponemos finalmente de 1.114 informes. En la mayoría de los casos trabajamos con cuentas consolidadas (996 informes, el 89 %); pero cuando la empresa no presenta cuentas consolidadas usamos las cuentas individuales (118 casos). Los informes individuales anteriores a 2008 se descartan para que toda la muestra sea homogénea en cuanto a las normas de arrendamientos que deben cumplirse.

Tabla 3. Muestra analizada

Panel A: Selección de la muestra	
Paso	N.º de informes
149 empresas no financieras cotizadas × 9 años	1.341
Estados financieros no disponibles	(184)
Estados financieros individuales anteriores a 2008	(43)
Muestra final de estados financieros	1.114
• Estados financieros consolidados	996
• Estados financieros individuales	118

Panel B: Distribución de los informes disponibles por año									
Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
N.º	95	104	104	121	126	131	143	145	145

Los informes consolidados que incluye la muestra deben elaborarse según las NIIF adoptadas por la Unión Europea; mientras que los individuales deben seguir el PGC de 2007, que en lo que se refiere a arrendamientos es igual que la NIC 17¹⁶. Como muestra el panel B de la **tabla 3**, la disponibilidad de los estados financieros es mayor en los últimos años de la muestra. Se comprobó que algunos de los informes no encontrados corresponden a años previos a la salida a bolsa de algunas empresas.

¹⁶ En virtud del Reglamento 1606/2002 de la Unión Europea, desde 2005 las empresas cotizadas deben preparar sus estados financieros consolidados de acuerdo con las normas del IASB adoptadas por la Unión Europea, entre ellas la NIC 17; mientras que el resto de los estados financieros deben ser preparados siguiendo el PGC, que fue modificado en diciembre de 2007 para adaptar nuestra normativa contable al modelo del IASB. La norma de arrendamientos del PGC es igual que la NIC 17, existiendo tratamientos simplificados para las compañías que aplican el PGC de Pymes y las que se acogen a los criterios para microempresas. Ninguna de las empresas analizadas aplica estos últimos.

5.2. LA INFORMACIÓN DIVULGADA SOBRE ARRENDAMIENTOS

Tanto la NIC 17 como el PGC requieren que las empresas revelen información sobre los arrendamientos operativos. En particular, las notas a los estados financieros deben contener una nota específica para arrendamientos, en la que, en cuanto a arrendamientos operativos, el arrendatario debe informar, entre otras cosas, acerca del importe total de los pagos futuros mínimos del arrendamiento correspondientes a los arrendamientos no cancelables, desglosados en tres vencimientos agrupados (hasta un año; entre dos y cinco años; más de cinco años). Esta información es necesaria para implementar la metodología de capitalización constructiva de los arrendamientos operativos. El objetivo del análisis que se realiza en este apartado es examinar cómo las empresas cumplen con estos requerimientos de información. Para este fin se recogió y codificó manualmente la información relevante de cada informe que permite hacer una descripción detallada de la información.

La **tabla 4** resume los resultados del primer paso de este análisis, en el que respondemos a la pregunta de si las empresas informan o no sobre el uso de los arrendamientos operativos, y en caso afirmativo, si se proporcionan los pagos futuros por arrendamientos operativos no cancelables. Como se muestra en el panel A, algunas de las cuentas anuales analizadas no informan en absoluto sobre el uso de los arrendamientos operativos: un 22,1 % (246 informes). Esto puede ser un indicio de información financiera deficiente. De hecho, observamos que el nivel de divulgación es mayor en los informes más recientes: en 2005 el porcentaje total de informes que no divulgan ninguna información sobre los arrendamientos operativos, y no indican que no los usan, es del 41,1 % y disminuye hasta el 15,9% en 2013. Además, en algunas empresas los informes de años posteriores revelan que realmente se han utilizado arrendamientos operativos en años donde no se divulgaba información en el informe correspondiente. Pero también puede ocurrir que la empresa simplemente no tenga arrendamientos operativos (o estos no sean materiales). Probablemente la razón no es la misma en todos los casos.

Tabla 4. Divulgación de la información sobre los arrendamientos operativos

Panel A: ¿Los estados financieros informan sobre el uso de los arrendamientos operativos?					
Año	N.º de informes	¿Existe información sobre el uso de los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	95	39	41,1 %	56	58,9 %
2006	104	36	34,6 %	68	65,4 %
2007	104	29	27,9 %	75	72,1 %
2008	121	28	23,1 %	93	76,9 %
2009	126	22	17,5 %	104	82,5 %
.../...					

Panel A: ¿Los estados financieros informan sobre el uso de los arrendamientos operativos?					
Año	N.º de informes	¿Existe información sobre el uso de los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
.../...					
2010	131	22	16,8 %	109	83,2 %
2011	143	24	16,8 %	119	83,2 %
2012	145	22	15,2 %	123	84,8 %
2013	145	24	16,6 %	121	83,4 %
Total	1.114	246	22,1 %	868	77,9 %

En el panel B de la **tabla 4** podemos ver que cuando la empresa informa sobre si usa o no arrendamientos operativos en una gran mayoría de los casos es que los utiliza. En general, la evidencia sugiere que el uso de los arrendamientos operativos es generalizado también en España. Solo en 23 de los 868 informes que proporcionan información (el 2,6 %) se indica explícitamente que la empresa no utiliza arrendamientos operativos. No existen diferencias significativas en este porcentaje para los distintos años de la muestra. Para algunas empresas podemos concluir si utilizan o no arrendamientos operativos en algunos años cuyo informe no incluye información porque la información sí aparece en informes de años posteriores. En particular, en 1 caso se puede deducir de informes posteriores que la empresa no tiene arrendamientos operativos y en 20 que sí.

Por su parte, los descriptivos del panel C de la **tabla 4** sugieren de nuevo que la calidad de la información sobre arrendamientos operativos es deficiente en un porcentaje de empresas no insignificante. El 37,9 % de los 845 informes en los que se sabe que la empresa utiliza arrendamientos operativos no proporciona información sobre los pagos futuros. No sorprende que el grado de incumplimiento tenga tendencia decreciente: en 2005, el 50,9 % de los informes no cumplieron los requisitos de las normas mientras que en 2013 este porcentaje baja hasta el 25,6 %. Aun así, el porcentaje de incumplimiento del último año analizado es bastante elevado. No obstante, además de evidencia de incumplimiento este resultado podría reflejar el hecho de que los pagos futuros por arrendamiento operativo no sean materiales y/o que todos los contratos firmados son cancelables, ya que por esa razón las empresas podrían no proporcionar información. Solamente unos pocos informes explican que no se detalla la información requerida porque no es material. Un ejemplo ilustrativo es el informe del grupo empresarial San José, SA del año 2013, que está recogido en la **figura 3**¹⁷. Además, en algunos casos (17 casos) podemos descartar por completo esa posibilidad, ya que los pagos que faltan en un determinado informe anual se revelan en un informe posterior.

¹⁷ Otros informes que no divulgan información sobre los arrendamientos operativos aludiendo a su inmaterialidad son los de Azkoyen, SA (año 2012) y Mediaset España Comunicación, SA (año 2013).

Tabla 4 (continúa). Divulgación de la información sobre los arrendamientos operativos

Panel B: ¿Las empresas que informan sobre arrendamientos operativos los usan?					
Año	N.º de informes	¿Se usan los arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	56	1	1,8 %	55	98,2 %
2006	68	3	4,4 %	65	95,6 %
2007	75	2	2,7 %	73	97,3 %
2008	93	2	2,2 %	91	97,8 %
2009	104	3	2,9 %	101	97,1 %
2010	109	3	2,8 %	106	97,2 %
2011	119	2	1,7 %	117	98,3 %
2012	123	3	2,4 %	120	97,6 %
2013	121	4	3,3 %	117	96,7 %
Total	868	23	2,6 %	845	97,4 %

Panel C: ¿Las empresas que usan los arrendamientos operativos informan sobre los pagos futuros?					
Año	N.º de informes	¿Se informa sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
2005	55	28	50,9 %	27	49,1 %
2006	65	38	58,5 %	27	41,5 %
2007	73	37	50,7 %	36	49,3 %
2008	91	37	40,7 %	54	59,3 %
2009	101	41	40,6 %	60	59,4 %
2010	106	38	35,8 %	68	64,2 %
2011	117	38	32,5 %	79	67,5 %
.../...					

Panel C: ¿Las empresas que usan los arrendamientos operativos informan sobre los pagos futuros?					
Año	N.º de informes	¿Se informa sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?			
		No		Sí	
.../...					
2012	120	33	27,5 %	87	72,5 %
2013	117	30	25,6 %	87	74,4 %
Total	845	320	37,9 %	525	62,1 %

También hemos recogido y codificado la información sobre las notas específicas donde la empresa revela la información relacionada con los arrendamientos operativos. Esta evidencia nos permite sacar conclusiones sobre el grado de homogeneidad en cuanto a la divulgación de información. Los resultados se sintetizan en la **tabla 5**, donde se muestra por separado la frecuencia con la que se informa en distintos tipos de nota según si el informe facilita o no la información de los pagos futuros. Observamos que en ambos casos existe gran heterogeneidad en cuanto al tipo de nota utilizado para informar, si bien en el caso de existir información de pagos futuros, es más frecuente que exista una nota concreta de arrendamientos: el 30% de los informes donde se facilita la información de los pagos futuros incorpora una nota de arrendamientos específica, frente al 13% del grupo de informes donde no se facilitan los pagos. Cuando el informe no incluye una nota específica para arrendamientos, es común encontrar la información sobre arrendamientos operativos en una nota para gastos o en una nota sobre ingresos y gastos. Considerando toda la muestra, el 24,4% (20,7%) de los informes contiene la información sobre arrendamientos en la nota sobre gastos (ingresos y gastos). Es sorprendente que una de las notas en las que es frecuente encontrar información acerca de arrendamientos operativos sea la de inmovilizado material o inversiones inmobiliarias, ya que en el modelo contable aplicado por las empresas de la muestra no se debe reconocer activo alguno en los arrendamientos operativos. Otra nota empleada para divulgar la información sobre arrendamientos operativos es la nota sobre provisiones y contingencias; e incluso se informa en la nota de políticas contables aplicadas.

Tabla 5. ¿Dónde revelan las compañías la información sobre los arrendamientos operativos?

Tipo de nota	Total		¿Informa pagos futuros?			
			Sí		No	
	N	%	N	%	N	%
Arrendamientos	198	23,4 %	155	29,5 %	43	13,4 %
						.../...

Tipo de nota	Total		¿Informa pagos futuros?			
			Sí		No	
	N	%	N	%	N	%
.../...						
Inmovilizado material/Inversiones inmobiliarias	87	10,3 %	78	14,9 %	9	2,8 %
Gastos	206	24,4 %	111	21,1 %	95	29,7 %
Ingresos y gastos	175	20,7 %	76	14,5 %	99	30,9 %
Provisiones y contingencias	99	11,7 %	64	12,2 %	35	10,9 %
Normas de registro y valoración	46	5,4 %	31	5,9 %	15	4,7 %
Otras	34	4,0 %	10	1,9 %	24	7,5 %
Total	845	100 %	525	100 %	320	100 %

Figura 3. Extracto de las notas del grupo empresarial San José, SA. Año 2013

22.6 Arrendamientos

Arrendamientos operativos

En la fecha del balance de situación, el Grupo no tenía arrendamientos operativos de importes significativos ni compromisos adquiridos de futuras cuotas de arrendamiento mínimas.

Para acabar con este análisis descriptivo nos interesa conocer el modo en que las compañías reportan los pagos futuros, dado que ello es importante para implementar la metodología de capitalización constructiva, que consiste en calcular un valor presente. En la **tabla 6** aparece la proporción de casos que, informando de los pagos futuros, lo hacen según el formato indicado en las normas (pagos hasta un año; pagos entre dos y cinco años; y pagos en más de cinco años), o bien utilizan otro formato de presentación. En este sentido, los informes son bastante homogéneos: en el 81,2% de los 542 informes donde los pagos futuros son proporcionados (525 en el informe del propio año más 17 casos donde se conoce en otros informes) la información se divulga exactamente como se indica en las normas. Un ejemplo típico de este tipo de divulgación se aprecia en la **figura 4**, que corresponde al informe de la firma ACS, Actividades de Construcción y Servicios, SA del año 2013. Sin embargo, no todos los informes donde se reportan los pagos futuros dan la información de esta manera: algunas empresas proporcionan menor detalle de los pagos (31 informes, un 5,7% del total) y otros mayor (71 informes, un 13,1%).

Ejemplos de formas no típicas de divulgar la información sobre los pagos futuros se encuentran en las **figuras 5 y 6**.

Tabla 6. **¿Cómo proporcionan las compañías la información sobre los pagos futuros por arrendamientos operativos?**

Informes con información sobre los pagos futuros	525+17	%
Informes con tres vencimientos como se indica en las normas	440	81,2 %
Informes con menos de tres vencimientos	31	5,7 %
Informes con más de tres vencimientos	71	13,1 %

Figura 4. Extracto de las notas de ACS, SA. Año 2013

	Miles de euros	
	2013	2012
Menos de 1 año	400.254	345.820
Entre 2 y 5 años	946.684	730.924
Más de 5 años	178.716	132.500

Figura 5. Extracto de las notas de Gas Natural SDG, SA. Año 2013

Compra	A 31 de diciembre de 2013						
	Total	2014	2015	2016	2017	2018	y siguientes
Obligaciones por arrendamientos operativos	1.077	100	40	37	49	54	797
Obligaciones por compras de energía	105.588	10.132	9.220	9.238	9.537	8.461	59.000
Obligaciones por compras de combustible nuclear	43	20	23	-	-	-	-
Obligaciones por transporte de gas natural	3.170	216	220	219	221	239	2.055
Compromisos de inversión	1.141	416	12	356	357	-	-
Total obligaciones contractuales	111.019	10.884	9.515	9.850	10.164	8.754	61.852

Figura 6. Extracto de las notas de Telefónica, SA. Año 2013

Calendario esperado de pagos					
El calendario esperado de pagos en millones de euros para los próximos años en concepto de arrendamientos operativos y por compromisos de compra (no cancelables sin coste de penalización) se detalla a continuación:					
31-12-2013	Total	Menos de 1 año	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	Más de 5 años
T. Latinoamérica	5.339	749	1.326	1.193	2.071
T. Europa	3.388	626	880	614	1.268
Otros	608	128	169	112	199
Arrendamientos operativos	9.335	1.503	2.375	1.919	3.538
Compromisos por contrataciones y compras	5.285	2.272	1.362	735	916

En general, el análisis que se realiza en esta sección permite obtener las siguientes conclusiones en cuanto a la calidad de la información sobre arrendamientos operativos divulgada por las empresas españolas cotizadas durante el periodo que comprende los años 2005 a 2013:

- La tasa de incumplimiento es elevada. De los 845 casos en los que podemos deducir que la empresa tiene arrendamientos operativos, la información sobre pagos futuros se reporta tal y como indican las normas en 525 (62,1 %).
- El incumplimiento es mayor en los informes correspondientes a los primeros años del periodo analizado (2005-2013). Esto sugiere que la calidad de la información divulgada ha mejorado en los últimos años, y que las empresas necesitan tiempo para adaptarse a un nuevo modelo contable, en el que los requerimientos de divulgación de información son mucho mayores.
- Las empresas informan sobre los arrendamientos operativos de manera heterogénea, es decir, en diferentes partes de las notas. Solo el 23 % de los informes analizados tienen una nota específica para arrendamientos.
- La mayoría de las empresas que reportan los pagos futuros por arrendamientos operativos proporcionan la información en la forma requerida por las normas: los pagos hasta un año; pagos entre dos y cinco años; y pagos en más de cinco años.

5.3. ESTIMACIÓN DE LA DEUDA POR ARRENDAMIENTO OPERATIVO

Para finalizar el análisis empírico, nos planteamos el mismo ejercicio que un analista financiero realiza para incorporar en su proceso de toma de decisiones la deuda por arrendamiento operativo.

Además de proporcionar información sobre la magnitud de este componente de la deuda en las empresas españolas cotizadas, pretendemos en este punto mostrar las divergencias que pueden surgir entre usuarios que consideren metodologías distintas de estimación. En particular, consideramos la metodología de capitalización constructiva de IMHOFF *et al.* (1991) y la metodología que aplica un multiplicador al gasto por arrendamiento reportado por la empresa en la cuenta de resultados.

Utilizamos el último año de la muestra de informes recopilados para realizar las estimaciones, 2013. La muestra en la que es posible trabajar queda restringida a aquellas empresas en las que se reporta la información de los pagos mínimos por arrendamiento operativo, necesaria para aplicar la metodología de capitalización constructiva, y para las que además disponemos del gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de pérdidas y ganancias, y que se obtiene de SABI. Por otro lado, consideramos únicamente los casos en los que los pagos futuros están reportados en los tres intervalos de tiempo que indican las normas (menos de un año; entre dos y cinco años; más de cinco años). Por tanto, como se deduce del análisis del apartado anterior, la primera dificultad con la que nos encontramos a la hora de hacer la estimación de la deuda por arrendamiento operativo es la deficiente calidad de la información reportada en la memoria de las empresas. En 2013 disponemos de un total de 65 empresas para las que es posible hacer ambas estimaciones, dado que en algún caso no disponemos del gasto por arrendamiento.

La metodología de capitalización constructiva que proponen IMHOFF *et al.* (1991) consiste básicamente en simular que los arrendamientos operativos hubieran sido tratados como financieros. Para estimar el ajuste del pasivo necesitamos la siguiente información:

- Pagos futuros por arrendamiento operativo: reportados en las notas (cuando se cumplen los requerimientos de las normas).
- Un tipo de interés adecuado: Lo ideal sería utilizar el tipo implícito en cada contrato de arrendamiento. Evidentemente, no es posible disponer de esta información y es necesario plantear algún supuesto. Algunos estudios utilizan un tipo de interés *ad hoc*, por ejemplo IMHOFF *et al.* (1991) utilizan el 10%. Otros utilizan tipos de interés específicos para cada empresa, como el tipo implícito de los arrendamientos financieros o del total de endeudamiento de la empresa, estimados a partir de la información disponible en los estados financieros. Desafortunadamente las empresas analizadas no reportan en general información que nos permita considerar una tasa de descuento específica, por lo que asumimos un 4,5% para toda la muestra¹⁸.

Además, consideramos los siguientes supuestos:

¹⁸ Considerar tasas de descuento mayores implicaría que la estimación de la deuda fuera menor y viceversa. Se trata de una tasa razonable para el periodo analizado. De hecho, la mediana del ratio gastos financieros sobre deuda para las empresas de la muestra es un 4,5%. Las conclusiones obtenidas del análisis no cambian al estimar la deuda con este método utilizando tasas de descuento alternativas del 3% o el 7%.

- Los pagos se sitúan al final de cada año.
- Los pagos futuros para el intervalo «entre dos y cinco años» se reparten linealmente entre los años dos a cinco.
- Los pagos tras el quinto año se asignan linealmente a un número de años igual al resultado de dividir los pagos tras el quinto año por el pago del quinto año y redondeando al alza.

Por su parte, para implementar la metodología basada en multiplicadores únicamente tenemos que elegir el multiplicador a utilizar. La elección del multiplicador es arbitraria, si bien las agencias de *rating* se basan en datos históricos para su estimación. En este caso seguimos la metodología de la agencia Moody's, que considera tres múltiplos en sus estimaciones, 5X, 6X y 8X (Financial Watch, 2007: 17), y elegimos el multiplicador que proporcionará la estimación intermedia, 6X, es decir, la deuda estimada por arrendamiento operativo según esta metodología será seis veces el gasto por arrendamiento reportado en la cuenta de resultados del periodo.

Por lo tanto, para cada empresa, calculamos las siguientes variables:

- *DeudaAO_pagos*: suma de los pagos futuros por arrendamiento operativo reportados.
- *DeudaAO_ILW*: valor presente de los pagos futuros por arrendamiento operativo reportados, calculado aplicando los supuestos mencionados previamente para la metodología de capitalización constructiva.
- *DeudaAO_6X*: seis veces el gasto de arrendamiento reportado en la cuenta de resultados.

Para mostrar evidencia sobre la magnitud de la deuda fuera de balance que mantienen las empresas de la muestra en forma de arrendamientos operativos reportamos los descriptivos de estas variables en términos absolutos (**tabla 7**). Asimismo, dado que en la muestra hay empresas de diversos tamaños, proporcionamos los descriptivos de las mismas variables deflactadas por el pasivo con coste. De este modo, es posible obtener conclusiones en términos relativos, de lo que representa la deuda fuera de balance sobre la deuda con coste reportada en el balance, aproximada a partir del pasivo total menos los acreedores comerciales y otras cuentas a pagar a corto plazo (**tabla 8**). En este caso la muestra se reduce a 62 observaciones, dado que en 3 casos no se dispone del dato de la deuda con coste. Finalmente, al objeto de ilustrar la variabilidad de las distintas estimaciones calculamos el cociente entre *DeudaAO_6X* y *DeudaAO_ILW* (**tabla 9**). Esta variable indica el número de veces que la estimación basada en multiplicadores contiene la estimación de la deuda basada en la metodología de valor presente, y por tanto la dispersión de las estimaciones será tanto mayor cuanto más se aleje de la unidad.

Las 65 empresas de la muestra reportaron compromisos de pago por arrendamiento operativo por un importe agregado de 17.810 millones de euros. El importe medio ascendía a 274 millones

de euros y la mediana estaba en torno a 14 millones de euros. La gran diferencia entre la media y la mediana indica que el volumen de arrendamientos operativos en la muestra varía mucho entre empresas. De hecho, el mínimo está en tan solo 11 mil euros mientras que la empresa que reporta mayor cantidad de pagos tiene 5.586 millones de euros comprometidos¹⁹.

Tabla 7. Magnitud de la deuda por arrendamiento operativo (miles de euros). Año 2013. N = 65

Año	Agregado	Media	Mediana	Mínimo	Máximo
DeudaAO_pagos	17.809.924	273.999	14.434	11	5.586.000
DeudaAO_ILW	14.520.869	223.398	13.080	10	4.321.011
DeudaAO_6X	34.884.075	536.678	43.266	65	9.983.802

La estimación de la deuda obtenida a partir de la metodología de capitalización constructiva (*DeudaAO_ILW*) es inferior a la simple agregación de los pagos. Según esta metodología la deuda agregada de las 65 empresas de las que disponemos de información en el año 2013 es de 14.520 millones de euros, el importe medio asciende a 223 millones de euros y la mediana a 13 millones de euros. Por su parte, la metodología de los multiplicadores arroja una estimación de la deuda (*DeudaAO_6X*) mucho más conservadora, siendo el agregado para las 65 empresas del año 2013 prácticamente el doble del obtenido considerando los pagos reportados, y más del doble del calculado con la metodología de capitalización constructiva, 34.884 millones de euros; la media en este caso es de 537 millones de euros y la mediana de 43 millones de euros. Este resultado es razonable puesto que la metodología de los multiplicadores pretende estimar lo que sería la deuda equivalente a la compra del activo. Además, el hecho de que las empresas únicamente reporten en la memoria los pagos mínimos de los arrendamientos no cancelables supone infraestimar la deuda cuando se aplica la metodología de capitalización constructiva.

Tabla 8. Deuda estimada por arrendamiento operativo sobre deuda con coste. Año 2013. N = 62

Año	Media	Mediana	Cuartil 1	Cuartil 3	Mínimo	Máximo
DeudaAO_ILW/Deuda con coste	0,400	0,073	0,027	0,182	0,001	9,114
DeudaAO_6X/Deuda con coste	7,216	0,199	0,077	0,577	0,001	373,788

¹⁹ La empresa que reporta el mínimo de 11 mil euros es EUROESPES, SA y la que reporta el máximo INTERNATIONAL CONSOLIDATED AIRLINES GROUP, SA.

Los descriptivos presentados en la **tabla 8** corresponden a los ratios *DeudaAO_ILW* y *DeudaAO_6X* sobre deuda con coste reportada en el balance. Dado que los valores extremos de los ratios pueden distorsionar su valor medio, es más adecuado basar las conclusiones en los estadísticos que no se ven afectados por los valores extremos (mediana y cuartiles). También en estos indicadores se observa gran dispersión. Por ejemplo, mientras que el 25 % de las empresas con indicadores más bajos tienen una proporción de deuda por arrendamiento operativo inferior al 2,7% (o 7,7% según el indicador utilizado) del pasivo con coste, el 25 % de compañías con los indicadores más altos tienen un ratio arrendamiento operativo sobre deuda con coste superior al 18,2% (o 57,7%).

Por último, y aunque en las **tablas 7 y 8** ya es posible apreciar que la estimación de la deuda por arrendamiento operativo derivada de la metodología de capitalización es muy inferior a la estimada a partir del método de los multiplicadores, en la **tabla 9** se muestran los descriptivos del cociente entre ambas estimaciones. También en este caso se generan valores extremos, y por lo tanto basamos las conclusiones en la mediana y los cuartiles. En general, la deuda estimada por arrendamiento operativo es mayor utilizando la metodología del multiplicador del gasto. De hecho, como muestra la segunda columna de la **tabla 9**, en el 83 % de los casos el cociente entre las dos estimaciones es mayor que 1. La mediana es mayor que 3 y el tercer cuartil casi 5, lo que indica que en al menos la mitad de la muestra la deuda estimada aplicando el multiplicador 6X es más de 3 veces la estimada con el método de capitalización constructiva, y en el 25 % de las observaciones es casi 5 veces.

Tabla 9. Estimación con la metodología de multiplicadores (*DeudaAO_6X*) sobre estimación con la metodología de capitalización constructiva (*DeudaAO_ILW*). Año 2013. N = 65

	% > 1	Media	Mediana	Cuartil 1	Cuartil 3
DeudaAO_6X/ DeudaAO_ILW	83,08 %	195,953	3,203	1,510	4,820

6. CONCLUSIONES

El cambio normativo que se ha producido recientemente en las normas de arrendamientos del IASB y del FASB es un claro ejemplo de los principales problemas que el regulador contable puede encontrarse en su proceso de normalización. Estos problemas han quedado reflejados a lo largo del trabajo, en el que se han expuesto las causas y los potenciales efectos económicos de este importante cambio normativo, que será efectivo para las empresas que aplican NIIF o US GAAP en los estados financieros preparados con posterioridad al 1 de enero de 2019. Plantear la perspectiva histórica del cambio es fundamental para entender el porqué del mismo; como también lo es prever sus potenciales efectos económicos a la hora de elegir entre distintas alternativas que sean conceptualmente aceptables.

En el proceso de normalización contable el primer problema con el que puede encontrarse el regulador es de carácter conceptual. La Contabilidad Financiera no es una ciencia exacta, sino una disciplina cuyo objetivo es medir y representar en unos estados financieros la realidad económica de la empresa. Los criterios que las normas establecen para representar y medir esa realidad económica deben ser consistentes con las definiciones de los elementos patrimoniales y con los criterios de reconocimiento y valoración recogidos en el Marco Conceptual de la Contabilidad. Las normas de arrendamientos a las que sustituyen la NIIF 16 y la ASU 2016-02, la NIC 17 y el SFAS 13 respectivamente, se elaboraron con anterioridad a la publicación de los Marcos Conceptuales del IASB y del FASB, y es evidente que son inconsistentes con sus definiciones de activo y pasivo, generalmente aceptadas en todo el mundo. Esta es una de las causas del cambio. En todo contrato de arrendamiento, incluidos los clasificados como operativos según las normas anteriores, se generan activos y obligaciones. Elaborar normas contables que no contengan este tipo de inconsistencias y eliminar las que puedan existir es una obligación del regulador, porque redundaría en modelos contables de mayor calidad. En este sentido, puede decirse que las nuevas normas de arrendamientos son de mayor calidad que las sustituidas, puesto que ahora todos los arrendamientos generan el reconocimiento de activos y pasivos en el balance de situación.

El segundo problema asociado a la normalización contable tiene que ver con el hecho de que la práctica contable no solo viene determinada por la normativa, sino que hay otros factores que la configuran, como los incentivos que tienen los preparadores de los estados financieros de utilizar la flexibilidad contable para influir en las decisiones de los usuarios. Se da la circunstancia de que las normas de arrendamientos sustituidas permitían reducir el endeudamiento reportado por el arrendatario en el balance. Esto es posible cuando los arrendamientos se clasifican como operativos bajo la NIC 17 y el SFAS 13; algo que la práctica ha mostrado como relativamente sencillo, sobre todo con la guía de aplicación basada en reglas del SFAS 13. Hay evidencia de que los arrendamientos operativos se han convertido en una de las principales fuentes de endeudamiento fuera de balance. Intentar corregir este tipo de problemas es también obligación del regulador. Las nuevas normas no eliminan los incentivos de los preparadores para dejar la deuda fuera del balance, pero sí les privan de uno de los mecanismos de los que se servían para hacerlo.

Un tercer problema al que se enfrenta el regulador contable es la presión de los preparadores de estados financieros, que son los principales afectados por las normas contables al asumir totalmente el coste de elaboración de la información. La implementación de las nuevas normas de arrendamientos va a generar costes importantes para adaptar los sistemas de información de las compañías, e incrementará los costes de preparación de los estados financieros periódicos en el futuro. Hay quienes señalan que el regulador no ha tenido en cuenta estas cuestiones a la hora de emitir las nuevas normas de arrendamientos. Sin embargo, hay dos matizaciones que cabe hacer ante esta crítica. La primera, que a lo largo de los diez años que ha durado el proceso de cambio se han introducido simplificaciones y modificaciones con respecto a la propuesta inicial que, aunque pueden parecer cesiones del regulador ante las presiones de los grupos de poder, obedecen a la necesidad de que la normalización contable sea eficiente desde el punto de vista coste-beneficio, es decir, que los beneficios de la información que surge de su aplicación superen a los costes de prepararla que inevitablemente asumen las compañías. Y la segunda matización es que los re-

guladores consideran que la efectividad coste-beneficio de la alternativa contable desarrollada en las nuevas normas es la mejor entre las diversas alternativas barajadas, incluida la que establecían las normas anteriores.

El último problema al que se enfrenta el regulador contable que vemos reflejado en el proceso de cambio de las normas de arrendamientos es la enorme dificultad para medir la utilidad de la información contable que se deriva de la implementación de sus normas, y por tanto cuantificar esos potenciales beneficios con base en los cuales se justifica el cambio. Los beneficios de la normalización contable los disfrutan múltiples usuarios. Según los reguladores, la mayoría consideran deuda los flujos por arrendamiento operativo futuro, y ya ajustan las cifras contables en su proceso de toma de decisiones. Sin embargo, esos ajustes se basan en la información revelada en las notas a los estados financieros exigida bajo las normas previas, que es insuficiente y relativamente opaca, lo que redundará en falta de comparabilidad. El análisis descriptivo en el contexto de las empresas españolas cotizadas que se presenta en la última sección del trabajo soporta este argumento. Las nuevas normas trasladan a las propias empresas la tarea de ofrecer las cifras ajustadas, lo que en términos de comparabilidad es positivo; pero también puede ser problemático si al tratar por igual todos los arrendamientos no se ofrece la información desglosada que algunos usuarios necesitan. Los reguladores entienden que la alternativa de mejorar la información a revelar en las notas no es sustitutiva de la de exigir la incorporación de los activos y pasivos derivados de los arrendamientos operativos en el balance. En todo caso, complementar la capitalización de todos los arrendamientos con una adecuada revelación en las notas es importante.

No podemos acabar sin hacer referencia a cómo afectará el cambio normativo en España. Si, como previsiblemente ocurrirá, la Unión Europea adopta la NIIF 16, esta norma solo va a tener impacto directo en los estados financieros consolidados de los grupos cotizados, que están obligados a aplicar las NIIF adoptadas por la Unión Europea. Para que el resto de estados financieros (individuales de las cotizadas, y consolidados e individuales de las no cotizadas) se vean directamente afectados por el cambio, debería modificarse el PGC. No es previsible que para las empresas más pequeñas (las microempresas) este cambio vaya a implementarse, porque ya bajo las normas actuales se establecen criterios que simplifican el tratamiento de los arrendamientos financieros de estas compañías, que pueden dejar de capitalizarse. Sin embargo, si deseamos que nuestro modelo contable siga «armonizado» con el modelo del IASB, el resto de empresas sí podrían verse afectadas en el medio plazo. Si no se cambia el PGC, el tratamiento contable de los arrendamientos será una fuente importante de diversidad contable a tener en cuenta a la hora de plantear cualquier ejercicio de análisis financiero que implique comparar empresas que aplican esta norma con empresas que adopten el modelo de la NIIF 16.

Bibliografía

- ALISSA, W.; BONSTALL, S. B.; KOHARKI, K. y PENN, M. W. [2013]: «Firms' use of accounting discretion to influence their credit ratings», *Journal of Accounting & Economics*, 55(2-3), págs. 129-147.
- ALTAMURO, J.; JOHNSTON, R.; PANDIT, S. y ZHANG, H. [2014]: «Operating leases and credit assessments», *Contemporary Accounting Research*, 31(2), págs. 551-580.
- ANG, J. y PETERSON, P. [1984]: «The leasing puzzle», *Journal of Finance* 39(4), págs. 1.055-1.065.
- BARRAL, A.; CORDOBÉS, M. y RAMÍREZ, J. [2014]: «Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido», *Revista de Contabilidad*, 17(2), págs. 212-223.
- BENNETT, B. y BRADBURY, M. [2003]: «Capitalizing non-cancelable operating leases», *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14(2), págs. 101-114.
- CASKEY, J. y OZEL, B. N. [2015]: «Reporting and non-reporting incentives in leasing: Evidence from the airline industry», *Institute of Global Finance*, Working Paper No. 3.
- COLLINS, D. L.; PASEWARK, W. R. y RILEY, M. E. [2012]: «Financial reporting outcomes under rules-based and principles-based accounting standards», *Accounting Horizons*, 26(4), págs. 681-705.
- COOK, D. C. [1963]: «The case against capitalizing leases», *Harvard Business Review*, 41(1), págs. 145-161.
- DECHOW, P.; GE, W. y SCHRAND, C. [2010]: «Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences», *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), págs. 344-401.
- DELOITTE [2011]: *How prepared is your organization to cope with these new standards? A Deloitte survey on the FASB's proposed changes to lease accounting standards.*
- [2016]: *NIIF 16 Arrendamientos. Lo que hay que saber sobre cómo van a cambiar los arrendamientos. Mantente actualizado.* Grupo Técnico | IFRS Centre of Excellence, Febrero.
- DEMERJIAN, P. R. [2011]: «Accounting standards and debt covenants: Has the "balance sheet approach" led to a decline in the use of balance sheet covenants?», *Journal of Accounting and Economics*, 52, págs. 278-202.
- DIETER, R. [1979]: «Is lessee accounting working?», *The CPA Journal*, 49(8), págs. 13-19.
- DUKE, C. J.; HSIEH, S. y SU, Y. [2009]: «Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era», *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 25(1), págs. 28-39.
- DUROCHER, S. [2008]: «Canadian evidence on the constructive capitalization of operating leases», *Accounting Perspectives*, 7(3), págs. 227-256.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) [1976]: *Accounting for Leases. SFAS No. 13.* Disponible en: <http://www.fasb.org/resources/ccurl/62/358/fas13.pdf>
- FINANCIAL WATCH [2007]: *Capitalization of operating leases by credit rating agencies. Different agencies use different methods*, febrero.
- FORBES [2005]: «Lease accounting gets uglier», 14 marzo.
- FÜLBIER, R. U.; SILVA, J. L. y PFERDEHIRT, M. H. [2008]: «Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies», *Schmalenbach Business Review*, 60(2), págs. 122-144.

GILL-DE-ALBORNOZ, B. y RUSANESCU, S. [2015]: «Capitalizando los arrendamientos operativos: el caso Inditex», I premio de casos prácticos para másteres en contabilidad y auditoría. ASEPUC.

GOODACRE, A. [2003]: «Operating lease finance in the UK retail sector», *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13(1), págs. 99-125.

IMHOFF, E.; LIPE, R. y WRIGHT, D. [1991]: «Operating leases: Impact of constructive capitalization», *Accounting Horizons*, 5(1), págs. 51-63.

– [1993]: «The effects of recognition versus disclosure on shareholder risk and executive compensation», *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 8(4), págs. 335-368.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) [1982]: *IAS 17: Leases*.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) [2007]: *History of lease accounting. Information for observers. Board Meeting: 22 March. Project: Leases. Agenda paper 12C*.

– [2015]: *Snapshot: Conceptual Framework for financial reporting. Exposure draft*, May.

IASB/FASB [2010]: *Exposure Draft 2010/9: Leases*.

– [2011]: *Comment letter summary. Staff paper. Agenda paper 5A/FASB memo 123*.

– [2013]: *Snapshot: Leases of ED/2013/6*.

JAAFAR, A. y MCLEAY, S. [2007]: «Country effects and sector effects on the harmonization of accounting policy choice», *Abacus*, 43(2), págs. 156-189.

LEONE, M. [2010]: «Taking the "ease" out of "lease"», *CFO*, 26(10), págs. 52-55.

LIM, S. C. [2014]: «The information content of disaggregated accounting profitability: Operating activities versus financing activities», *Review of Quantitative Finance & Accounting*, 43(1), págs. 75-96.

MCGREGOR, W. [1996]: «Accounting for leases: A new approach», Stamford, CT: *Financial Accounting Standards Board*.

MONSON, D. W. [2001]: «The conceptual framework and accounting for leases», *Accounting Horizons*, 15(3), págs. 275-287.

MULFORD, C. y GRAM, M. [2007]: «The effects of lease capitalization on various financial measures: An analysis of the retail industry», *Journal of Applied Research in Accounting & Finance*, 2(2), págs. 3-13.

SEC [2005]: *Report and recommendations pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on arrangements with off-balance sheet implications, special purpose entities, and transparency of filings by issuers*, Washington, DC.

SMITH, C. W. y WAKEMAN, L. M. [1985]: «Determinants of corporate leasing policy», *The Journal of Finance*, 40(3), págs. 895-908.