

LA CONTABILIZACIÓN DE LAS RETRIBUCIONES VARIABLES: UNA CUESTIÓN TRANSVERSAL SUJETA A DEBATE

Rafael Bautista Mesa

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Profesor de la Universidad Loyola Andalucía*

Horacio Molina Sánchez

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Director del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Profesor de la Universidad Loyola Andalucía*

Juan M.^a Muñoz Tomás

*Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Profesor de la Universidad Loyola Andalucía*

EXTRACTO

Las cláusulas contingentes dan respuesta a los problemas derivados de la asimetría de información entre las partes contratantes. Estos problemas se manifiestan *ex ante* y *ex post*. El principal problema *ex ante* es la selección adversa. Las cláusulas contingentes permiten facilitar el ajuste de precios y optimizar la contratación. Los efectos *ex post* están relacionados con el riesgo moral y con ellos la finalidad de la cláusula contingente es acomodar los pagos a la conducta posterior de las partes contratantes en la medida en que afecta al desarrollo del recurso contratado.

La normativa contable internacional aborda la cuestión de los pagos variables con enfoques que *a priori* no son consistentes entre sí. Este trabajo profundiza en los conceptos subyacentes y aporta un enfoque consistente para una amplia y variada gama de transacciones donde se dan cita compensaciones contingentes.

Palabras claves: pagos variables, pagos contingentes, IASB y arrendamientos.

Fecha de entrada: 24-02-2016 / *Fecha de aceptación:* 01-04-2016

VARIABLE PAYMENTS ACCOUNTING: A CROSS-CUTTING ISSUE UNDER DEBATE

Rafael Bautista Mesa
Horacio Molina Sánchez
Juan M.^a Muñoz Tomás

ABSTRACT

Contingent clauses respond to the effects of information asymmetries among contracting agents. Expressions of these asymmetries are found both *ex ante* and *ex post*. The adverse selection effect represents the main *ex ante* challenge. Contingent clauses improve price formation process and optimize contracts. Regarding *ex post* effects, contingent clauses deal with moral hazard risk. For this, payments become dependent on the behaviour of the agents after contracting as they affect the controlled resource.

International accounting standards address this issue through two different approaches that do not seem to be consistent among each other. This paper deepens on the underlying concepts and proposes a consistent approach for a broad type of transactions where contingent compensations are frequent.

Keywords: variable payments, contingent payments, IASB and leases.

Sumario

1. Introducción
2. Fundamentos económicos de la variabilidad en las retribuciones
3. La variabilidad de las retribuciones y las características de la información
 - 3.1. Relevancia
 - 3.2. Representación fiel
 - 3.3. Características de mejora y restricción coste-beneficio
4. Análisis conceptual de algunas situaciones reguladas
 - 4.1. Combinaciones de negocios
 - 4.2. Arrendamientos
 - 4.3. Pagos basados en acciones
 - 4.4. Ingresos
 - 4.5. Propiedades, planta y equipos, activos intangibles y pagos variables por el operador de una concesión
5. Conclusiones

Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

La legitimidad técnica de las normas contables se encuentra en el marco conceptual. Dicho marco conceptual, emitido por el International Accounting Standards Committee en 1989, ha cumplido una misión notable, al ser el fundamento de un cuerpo completo de normas de contabilidad, cuya calidad técnica, unida a la voluntad política de las jurisdicciones adoptantes, lo ha erigido en la normativa contable internacional de referencia. Es más, en un cuerpo normativo que tiene a gala ser un cuerpo basado en principios. La capacidad de sus conceptos para dar respuesta a la información sobre transacciones y elementos de los estados financieros, así como la limitación de la excepcionalidad, es un atributo que demuestra su calidad.

A finales de la década pasada comenzó la reforma del marco conceptual, aprobándose en 2010 la modificación de los capítulos 1 y 3, dedicados a los objetivos de la información y a las características cualitativas que debía tener dicha información. En 2013, se inicia la reforma de la parte más operativa del marco: las definiciones de los elementos de los estados financieros, los criterios de reconocimiento y medición y los principios de revelación y desglose de información (IASB, 2013).

La selección de temas para el debate trata de poner sobre la mesa los principales retos regulatorios e inconsistencias que se han puesto de manifiesto en este periodo de 25 años con la intención de seguir sustentando la regulación sobre principios. Uno de estos temas es la definición de pasivo y vinculado con él otra cuestión es el tratamiento de la incertidumbre.

La definición de pasivo se fundamenta en el concepto de obligación. Este concepto requiere que la entidad no pueda evitar el pago que le exige dicho compromiso. Cuando la entidad puede evitarlo no existe obligación y, en consecuencia, no existiría un pasivo. La cuestión surge porque determinadas obligaciones constructivas (que la entidad por compromisos no legales o contractuales va a asumir) o la compulsión económica de algunos contratos ha llevado al reconocimiento de pasivos que, en puridad de términos, no serían obligaciones pues la entidad podría evitar el pago objeto del contrato o surgido como consecuencia del evento. Sin embargo, cuando se decidió incorporar dichos pasivos, el regulador consideró que la probabilidad de sacrificio de activos era muy elevada y la información perdería relevancia omitiendo dicho pasivo.

Entre los temas que quedan pendientes de resolver en relación con la definición de pasivo se encuentra, en palabras del comité de interpretación de normas, el de la consideración de pagos variables. Las normas relacionadas aportan soluciones que no son consistentes entre sí y requieren un estudio en profundidad que excede del alcance de los trabajos del Comité de Interpretación (IFRIC, 2015c).

La cuestión tiene como fundamento un problema de investigación ampliamente estudiado por la literatura económica: la asimetría de información entre los agentes participantes en una

transacción. La literatura ha identificado dos problemas como consecuencia de la asimetría de información entre las partes de un contrato, los cuales requieren ser mitigados para tomar decisiones eficaces. El primero surge con anterioridad a firmar el contrato (*ex ante*); se denomina selección adversa y surge porque el comprador desconoce la verdadera capacidad de un recurso o servicio para generar flujos de efectivo futuros. El precio en estos casos es menos eficaz para tomar decisiones que cuando la información sobre el recurso o servicio es simétrica entre ambas partes. El segundo se produce una vez ya se ha firmado el contrato (*ex post*); se conoce como riesgo moral y tiene lugar cuando la conducta de las partes tras la firma del contrato es importante para la obtención de los flujos de efectivo que debe generar el recurso o el servicio. El riesgo moral consiste en una conducta de la contraparte no prevista en el momento de la negociación que supone una merma en la capacidad del recurso contratado.

Las compensaciones variables son un mecanismo que trata de reducir los efectos de las asimetrías de información en los contratos. De esta manera, las partes consiguen limitar los efectos negativos que se pueden derivar de la incertidumbre. Este trabajo estudia cómo el regulador contable aborda las compensaciones variables. Nuestro estudio ha consistido en identificar varias situaciones que emplean el mecanismo de pagos variables o contingentes, derivados de asimetrías en la información. Estas situaciones están relacionadas con la adquisición de activos o venta de bienes y servicios (propiedad, planta y equipo, combinaciones de negocios, arrendamientos e ingresos) o de servicios (pagos basados en acciones).

Las soluciones que ha adoptado el IASB no han sido consistentes entre sí y esta controversia ha sido puesta de manifiesto en una consulta al comité de interpretación sobre las compensaciones variables en la adquisición de elementos de propiedades, planta y equipo, así como en la compensación variable que el operador de una concesión se compromete a transferir a la administración que otorga la concesión.

Nuestro análisis indaga cuáles son las razones que han llevado a las soluciones contables diferentes aportando una solución conceptual a dicho problema. Nuestra tesis es que el fondo económico de los pagos variables se encuentra en cómo la entidad da respuesta a las asimetrías de información. Si la entidad trata de mitigar la selección adversa, el pago contingente es un mecanismo para fijar el precio de adquisición y su valor razonable debería formar parte de la medición inicial del recurso o del servicio. Por el contrario, si el mecanismo de pago variable va destinado a controlar el riesgo moral, dado que se destina a retribuir acciones futuras, su tratamiento debería ser consistente con la doctrina sobre los contratos pendientes de ejecución.

El siguiente epígrafe lo dedicamos a presentar los problemas derivados de la asimetría de la información en las transacciones que posteriormente vamos a estudiar. El tercer epígrafe analiza cómo la información sobre los pagos variables responde a las características de la información para que sea útil. En el cuarto epígrafe formulamos un análisis pormenorizado de cómo la normativa ha respondido en las diversas situaciones y las diferencias de enfoque que han aflorado. El epígrafe quinto de conclusiones presenta las principales diferencias y la solución técnica que a nuestro juicio debería orientar el tratamiento de los pagos contingentes.

2. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA VARIABILIDAD EN LAS RETRIBUCIONES

La asimetría de información está en el origen de mecanismos contractuales como las retribuciones variables. La asimetría de información genera dos problemas ampliamente documentados en la literatura: la selección adversa y el riesgo moral. El primer problema lleva a que se contrate un activo sin conocer adecuadamente sus prestaciones y que sea el precio el que guíe erróneamente la decisión. Los bienes que se venden a menor precio desplazarán del mercado a los bienes con precio superiores. Normalmente, el vendedor de un bien con bajo desempeño, conocedor del menor desempeño, estará dispuesto a ofrecerlo a precios inferiores. El comprador, sin más información que el precio, preferirá los bienes con precio más bajo, sin conocer que son los que presentan peor desempeño (AKERLOF, 1970). Ante este problema, las cláusulas de pago variable mitigan esta asimetría informativa que inhabilita al precio como indicador clave en la negociación.

Por otra parte, si con posterioridad al contrato, la actitud de la contraparte es relevante, bien para la generación de los flujos de efectivo que se deriven o bien por el riesgo que se asume, es preciso evaluar el riesgo moral. Por ejemplo, la contratación de recursos humanos requiere la evaluación de las competencias y actitudes del trabajador o directivo; sin embargo, el desempeño efectivo depende de la actitud que realmente aplique en la realización de las tareas. Existe un riesgo moral que afecta al contratante. Una forma de limitar este riesgo moral es la estipulación de cláusulas contingentes que incentiven y eviten al mismo tiempo el riesgo moral del empleado (PFEIFFER y SHIELDS, 2015).

Por tanto, la contratación con pagos variables trata de mitigar los problemas derivados de la asimetría de información en los mercados de bienes y servicios. Los problemas de selección adversa se producen *ex ante*, mientras que los de riesgo moral son *ex post*.

Las transacciones de compraventa de empresas encuentran en los pagos variables un mecanismo para mitigar los efectos de la asimetría de información (HANSEN, 1987; ECKBO *et al.*, 1990; OFFICER *et al.*, 2009; LUYPAERT y VAN CANEGHEM, 2014). Los pagos variables pueden emplear diversos mecanismos, desde el establecimiento de cláusulas que corrigen el precio hasta el pago en instrumentos de patrimonio que vinculen la retribución efectivamente recibida al valor percibido por el mercado. El pago mediante instrumentos de patrimonio de la adquirente introduce un nuevo problema de asimetría en la información consistente en la diferencia entre el valor de esos instrumentos y el precio de mercado. Esta asimetría puede conducir a que la adquirente tenga más incentivos para liquidar la transacción entregando instrumentos de patrimonio propios cuando dichos títulos se encuentran sobrevalorados (LUYPAERT y VAN CANEGHEM, 2014).

Al igual que las transacciones de adquisiciones y fusiones, el mercado de acuerdos de licencias para la explotación de la propiedad intelectual está sometido a problemas de asimetría en la información que son sutiles y complejos (HEDGE, 2014). Las licencias para la explotación de invenciones surgen porque el inventor no tiene la capacidad para desarrollar su invento que tienen otros agentes. *Ex ante*, el comprador de la licencia no dispone de la misma información que el vendedor sobre el potencial de generación de efectivo de una licencia. Esta asimetría puede ge-

nerar problemas de selección adversa. En la medida en que el inventor disponga de información privada que no conozca el desarrollador del invento a través de la licencia, la asimetría de información puede conducir a una selección adversa por parte del desarrollador. Para paliar ese problema, conforme el invento es más rentable, el inventor tendrá una motivación superior a señalarlo aceptando pagos variables superiores y al contrario, si el desarrollador dispone de información privada sobre la capacidad del invento para generar flujos de efectivo, tenderá a proponer pagos fijos por la licencia (HEDGE, 2014).

Ex post, como describe CEBRIÁN (2009), estos contratos generan problemas de riesgo moral en ambas partes del acuerdo. Así, la entidad que otorga la licencia puede desplegar una conducta que reduzca su compromiso con el buen funcionamiento de la licencia; por ejemplo, economizando en el servicio posventa. Por otra parte, la entidad que adquiere la licencia puede transferir su conocimiento de la licencia a terceros. Uno de los mecanismos para evitar estos problemas es la retribución en función de los resultados obtenidos. Si no existe un pago basado en resultados, el concedente de la licencia no tiene ningún incentivo en conseguir la efectiva transferencia de la propiedad intelectual; estas retribuciones variables facilitan que se produzca la mejor transferencia de su *know-how*. Por su parte, el adquirente de la licencia está expuesto al riesgo moral pues debe informar de los ingresos obtenidos con la licencia. En estos casos, un pago fijo es el que mejor controla este riesgo. Por tanto, estos contratos suelen contener ambos componentes de manera que se equilibren ambos riesgos morales. La fórmula contractual (componente fijo o variable) va a depender del conocimiento tácito de ambas partes contratantes y del esfuerzo que han de desplegar. Si para el desarrollo de la licencia no se requiere el conocimiento tácito del inventor ni su esfuerzo, el pago será fijo; por el contrario, si la implicación del inventor ha de ser elevada, debido a su conocimiento tácito o al esfuerzo requerido para ajustar la invención, entonces el pago variable aumentará (HEDGE, 2014).

En el mercado de directivos, los pagos variables permiten abordar simultáneamente los problemas de selección adversa y de riesgo moral. Los programas de compensación variable a los directivos permiten la selección de los directivos que poseen más capacidades o información para optimizar su relación con la empresa. Este efecto de selección permite reducir la selección adversa por parte del contratante y es más relevante que el efecto motivador que limita el riesgo moral.

En definitiva, la asimetría de información da lugar a unos efectos *ex ante*, la selección adversa; motivada por la incertidumbre en cuanto a la capacidad del recurso controlado y a unos efectos *ex post*, riesgo moral, que vienen como consecuencia de la incertidumbre sobre la actitud posterior de las partes contratantes cuando esta tiene efecto en la explotación del recurso.

3. LA VARIABILIDAD DE LAS RETRIBUCIONES Y LAS CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN

Los pagos variables se han incrementado en los últimos años como sistemas complementarios en retribuciones a terceros por determinadas transacciones realizadas por una entidad.

El cumplimiento de la definición que se exige para el reconocimiento de los elementos de los estados financieros pretende que la información sea relevante. La entidad debe informar sobre los elementos porque ellos ayudan a predecir los flujos de efectivo futuros. Las definiciones incorporan referencias a la capacidad para generar o consumir flujos de efectivo, la capacidad para retenerlos o la obligación de desprenderse de ellos y que correspondan a hechos pasados.

Como reconoce BARTH (2006, pág. 283), la inclusión de estimaciones del futuro en los estados financieros actuales no es nueva, ya que prácticamente todos los activos y pasivos reflejan estimaciones del futuro; sin embargo, este empleo es creciente. Uno de los motivos que alega para esta corriente es que las mediciones de activos y pasivos que reflejen las condiciones económicas actuales y expectativas actualizadas del futuro deberían resultar en información más útil para la toma de decisiones.

Por otra parte, las decisiones de reconocimiento incorporan un test de probabilidad en los flujos de efectivo, implícito en la definición y que ha sido puesto de manifiesto en el proceso de reforma del marco conceptual IASB (2013), así como un test de fidelidad de la información. Si un elemento no se puede medir fiablemente, no se puede reconocer y debería revelarse en las notas cuando sea una información relevante.

Una cuestión derivada de la reforma parcial del marco conceptual, actualmente en vigor, es el cambio en las características cualitativas del concepto de fiabilidad por el de representación fiel. El primero se obtenía por referencia a la transacción que aportaba la información mientras que el segundo se fundamenta en la sujeción al método de medición y a una representación del fondo económico por encima de la forma. Sin embargo, los criterios de reconocimiento hacen referencia a las características de la información. En concreto, a la relevancia exigiendo el cumplimiento de la definición y la exigencia de un nivel de probabilidad razonable de los flujos de efectivo y a la fiabilidad requiriéndola en la medida; sin embargo, la fiabilidad no es idéntica a la fidelidad, por lo que este es un tema que deberá superarse tras la reforma del marco conceptual.

La cuestión a analizar es, por un lado, si es relevante reconocer los elementos contingentes en los estados de situación financiera, y su contrapartida, en el caso de gastos e ingresos, en los estados de resultados. ¿Es la relevancia el criterio clave para definir cuál es el momento adecuado para el reconocimiento? y ¿por qué?

Por otro lado, hay que plantear la hipótesis de si, el condicionante, coste, dificultades de estimación o ausencia de referencias para obtener una medida suficientemente fiable, es el argumento dominante para reconocer o no estos componentes variables en el momento de la transacción.

Es razonable argumentar que el momento apropiado para el reconocimiento de los elementos del activo, gastos, pasivo, patrimonio o ingresos, por la relevancia y por la utilidad de dicho reconocimiento para la toma de decisiones, debería ser el momento de la transacción en el que se asume un compromiso de pago variable, aunque dicho pago esté sometido a la ocurrencia de hechos futuros e inciertos. Sin embargo, es muy probable que las mediciones en ese momento carezcan de la fidelidad necesaria para que la información sea útil. Esta fidelidad incrementa a un nivel de

precisión máximo cuando se despejan las incertidumbres de los hechos futuros y conocida ya su ocurrencia; entonces ¿habría que esperar a conocer si las condiciones futuras establecidas se cumplen y, en ese momento, reconocer los elementos en cuestión con niveles superiores de fiabilidad?

La siguiente cuestión a analizar es ¿se puede obtener, en el momento de la transacción una medida que sea suficientemente fiable y reconocer los elementos en el momento inicial?; o por el contrario en ausencia de una mínima fiabilidad, ¿es necesario esperar a la ocurrencia concreta de los sucesos esperables pero inciertos para conseguir una fiabilidad absoluta de la medida del elemento y reconocer el mismo entonces, en un momento posterior? ¿Qué consecuencias puede tener para los usuarios en general y, especialmente, para terceros acreedores e inversores, disponer de información incompleta o no disponer del reconocimiento, argumentando ausencia de fiabilidad de estos elementos hasta que ocurren determinados sucesos y entonces es cierta y concreta su medida? ¿Cómo se puede medir, cuándo es razonable o cuándo es suficiente la fiabilidad de una medida, para que no impida o justifique el no reconocimiento de un elemento en el momento inicial?

3.1. RELEVANCIA

El concepto de pago variable se relaciona con la situación de acuerdo contractual entre intervinientes en una negociación que parten de una asimetría en la información y un grado de incertidumbre distinto sobre sucesos futuros. Como alternativa que flexibiliza la negociación de un contrato, el pago variable reduce las consecuencias de la asimetría de información al compartir los riesgos entre las partes contratantes. De esta manera, normalmente, se pacta una retribución que está condicionada a la ocurrencia de sucesos futuros y se establece un momento o un periodo posterior en el que la ocurrencia de determinados sucesos futuros va a determinar una retribución de distinta magnitud a la inicialmente pactada. La diferencia entre una y otra son pagos contingentes o variables.

La cuestión para determinar el cumplimiento de la definición es si el hecho pasado es el contrato o suceso contingente que determina la existencia del pago contingente. Cuando el contrato es el hecho pasado entonces el pago contingente debe incorporarse en la medición. Cuando el suceso que activa el pago contingente es el hecho pasado requerido por la definición del elemento entonces la decisión es de reconocimiento. Una tercera alternativa es que cuando se firma el contrato surgen dos componentes: el contrato sin pago contingente y este como un derivado surgido del contrato. En este tercer caso, el emisor de normas debe considerar la restricción coste-beneficio debido a la dificultad existente para bifurcar ambos elementos.

En la diversa tipología de pagos contingentes, se encuentran los que la entidad puede evitar desde el momento en que se contraen. En estos, la información, para ser relevante, debería incorporar una estimación de los pagos para cancelar las obligaciones. Solamente, la pérdida de fidelidad como consecuencia de dicha estimación justificaría su revelación en las notas en lugar de su reconocimiento.

Por el contrario, los pagos variables en los que la entidad tiene la capacidad para influir en su montante son los que centran el debate conceptual. Este tipo de cláusulas contingentes funcio-

nan como opciones para la parte que controla el montante del pago. La información sobre dicha opción es relevante para el usuario pues permite distinguir los efectos económicos de contratos con cláusulas de pago fijo, frente a los que tienen cláusulas de pago variable.

En nuestra opinión, un contrato con pago fijo y otro con pago variable son económicamente distintos pues realizan una distribución de riesgos diferente entre las partes. Incluso cuando el nivel de retribuciones considerada como más probable sea igual al contrato de pago fijo, estaríamos ante dos contratos diferentes pues los riesgos asumidos son distintos. Sin lugar a dudas por esta vía se abre la puerta a la estructuración de los contratos con la finalidad de conseguir determinados efectos en la presentación de la información.

El fondo de la cuestión es que las cláusulas variables son componentes de la transacción, equivalentes a una opción, incorporados al contrato cuyo valor no es el resultado de la liquidación del derivado sino del valor que tiene ese derecho futuro.

3.2. REPRESENTACIÓN FIEL

Una segunda cuestión es la fidelidad de la información. Si las estimaciones incorporan elevados grados de subjetividad, los efectos de las cláusulas deben revelarse en las notas a los estados financieros pues su reconocimiento no dota de utilidad a la información financiera. Por otra parte, la fidelidad impone la neutralidad en el tratamiento para ambas partes del contrato; la prudencia valorativa en el caso del reconocimiento de ingresos no debe ser superior a la desplegada para las adquisiciones de esos mismos recursos. El rol de la prudencia está siendo objeto de debate actualmente en la revisión del marco conceptual, pues la solución derivada de la reforma del año 2010 ha generado insatisfacciones.

3.3. CARACTERÍSTICAS DE MEJORA Y RESTRICCIÓN COSTE-BENEFICIO

Respecto a las características de mejora de la información, la justificación de distintos tratamientos para los pagos variables solo es admisible si responde a situaciones económicas diferentes. Si el fundamento económico es el mismo, una representación fidedigna exige la consistencia entre las normas. Esta es una formulación de la comparabilidad como característica que mejora la fidelidad de la información. De las dos soluciones básicas que se plantean para dar solución a los pagos variables: su consideración desde el principio realizando estimaciones sobre su importe, o su consideración futura cuando se resuelven las incertidumbres, el segundo es el que va a ofrecer estados financieros más comparables entre entidades, pues el nivel de subjetividad requerido es menor. Y es más comparable porque al mismo tiempo es más verificable la información.

Si la solución pasa por incorporar las estimaciones, para dotar de verificabilidad a la información debería presentarse en las notas información complementaria sobre las hipótesis empleadas en la formulación de las estimaciones.

Por otra parte, la información sobre los pagos contingentes en los que la capacidad de influencia de la entidad es limitada, o tiene escasa racionalidad económica evitar el pago¹, es más oportuna cuanto antes se presente. La omisión de la información sobre los pagos futuros contingentes previstos en el contrato es hacer similares estos contratos a los contratos de pago fijo cuando son de naturaleza diferente. Ese contenido diferencial es el que debe ser presentado tan pronto se pueda medir, pues ello dota de oportunidad a la información.

Adicionalmente al reto conceptual, existe otro vinculado a la capacidad de obtención de una medida fiable y que esta medición suponga unos costes equilibrados en relación con los beneficios que aporta dicha información.

4. ANÁLISIS CONCEPTUAL DE ALGUNAS SITUACIONES REGULADAS

En este epígrafe vamos a repasar el tratamiento conferido a los pagos variables en varias normas, poniendo de manifiesto que el criterio no es único. Esta situación ha sido explicitada en el seno del comité de interpretaciones de normas que, para el caso de los pagos variables en la adquisición de propiedades, planta y equipo o ante la retribución variable del operador de una concesión, regulada bajo la CINIIF 12, al concedente le surge la duda de cuál es la norma de referencia.

Por otra parte, las transacciones que vamos a analizar utilizan los pagos contingentes como mecanismos para resolver las asimetrías de información: Unas están relacionadas con la adquisición de negocios o el control de recursos, otras con la compensación del trabajo a empleados o directivos y, por último, con el tratamiento de los pagos variables desde la otra parte de la transacción: el vendedor.

4.1. COMBINACIONES DE NEGOCIOS

Las combinaciones de negocios son transacciones en las que la valoración del desempeño del objeto intercambiado depende de la incertidumbre sobre los flujos de efectivo que se puedan derivar y de la información de cada una de las partes. Por este motivo, los acuerdos suelen incorporar componentes contingentes que tratan de reducir las asimetrías de información entre las partes y reducir el riesgo implícito en la operación.

4.1.1. Fundamentos económicos

La contraprestación que se acuerda en una combinación de negocios puede incluir componentes que dependerán del desempeño futuro de la entidad adquirida. En el momento de acordar

¹ Así, por ejemplo, si el pago contingente se vincula al nivel de ventas carece de racionalidad tratar de minimizar el pago contingente.

la transacción, la información del comprador y del vendedor son diferentes y sus proyecciones sobre el negocio también; por ello, estos componentes contingentes permiten una distribución más adecuada de los riesgos que cada parte está dispuesta a asumir (NIIF 3. FC 348).

Las contraprestaciones contingentes pueden surgir con los propietarios de la entidad adquirida o con sus empleados. En cada caso, el fundamento económico puede ser distinto. Así, una contraprestación contingente con los empleados pretende compensar el desempeño tras la combinación de negocios, mientras que esa misma compensación con los anteriores propietarios pretende mitigar los riesgos inherentes a la adquisición.

La forma como se liquide la compensación contingente no excluye su consideración entre el valor de los activos recibidos o la plusvalía, clasificándose en ese caso en pasivo o patrimonio neto en función del mecanismo fijo o variable que se haya establecido para la entrega de los instrumentos de patrimonio propios.

Los acuerdos con cláusulas contingentes exigen dilucidar cuál es la unidad de cuenta. ¿Deben las cláusulas contingentes ser analizadas como componentes independientes y someterse a los requisitos de reconocimiento? o ¿forman parte de la medición del acuerdo general y por extensión de la medición de la contraprestación entregada?

4.1.2. Reconocimiento

La decisión de reconocimiento comienza con la identificación del tipo de elementos que cumplen la definición. En un segundo nivel es preciso evaluar la probabilidad de flujos de efectivo asociados al elemento y en un tercer escalón si es posible obtener una medida fiable.

a) Definición de los elementos

El ED2015 Marco conceptual expone el principio general de que toda obligación determina el correspondiente derecho en la contraparte (IASB, 2015). Nuestro análisis va a considerar los efectos de la combinación de negocios en los activos de los propietarios de la entidad adquirida (acreedores de la contraprestación de la combinación) y en los pasivos de la entidad adquirente o resultante de la combinación.

a.1) Efecto en los activos de los propietarios de la entidad adquirida

En el caso que analizamos, la compensación en una adquisición está formada, entre otros, por unos componentes fijos a liquidar, de manera inmediata o diferida en el tiempo, con activos monetarios o no monetarios. La contrapartida a dicha obligación es el derecho a dirigir el uso de los activos netos controlados tras la adquisición. La contraprestación contingente no genera un derecho adicional a usar esos activos sino que modificaría el valor de los elementos intercambia-

dos. La conclusión de este análisis es determinante, las contraprestaciones contingentes no generan nuevos activos sino que modifican el valor de los ya controlados por los propietarios de la adquirente (cedentes de la entidad adquirida).

a.2) Efecto en los pasivos de la entidad adquirente o en la resultante de la combinación de negocios

La entidad adquirente o la resultante de la combinación contrae unas obligaciones de pago y unas contraprestaciones sujetas a contingencias. Las contraprestaciones contingentes dependen del acaecimiento de sucesos futuros que determinarán pagos o reembolsos adicionales a los efectuados. ¿La dependencia de hechos futuros retrasa el reconocimiento de las obligaciones, como pasivo, al momento que se diluciden?; cuando el hecho pasado desencadenante del pasivo es la firma del acuerdo de adquisición donde se prevé el pago contingente, ¿deben recibir el mismo tratamiento cuando la contingencia depende de la acción de la entidad obligada que cuando no puede tener influencia en ella? Y, finalmente, si el análisis anterior fuese determinante para el reconocimiento inicial del pasivo y la entidad dispone de la capacidad para evitar el pago, pero existe un incentivo económico que anula esta posibilidad *de facto*, ¿debería reconocerse el pasivo pues es lo más probable que suceda?

La doctrina en la NIIF 3 sobre este particular es que el hecho pasado que determina la obligación es el acuerdo de adquisición. Este punto de vista supone que la unidad de cuenta es el conjunto del acuerdo y sus componentes son elementos que determinan la medición de la obligación que se contrae. Consecuentemente, al medir inicialmente la obligación, se estima el importe que será preciso satisfacer como consecuencia del conjunto de contraprestaciones pactadas. Este planteamiento no cuestiona si la entidad puede evitar el pago de los componentes contingentes. La posibilidad de que la obligación esté formada por un componente que depende de la acción u omisión de la entidad supone incorporar obligaciones futuras entre los pasivos de la entidad.

Una segunda cuestión que se plantea la NIIF 3 es el tipo de elemento que surge a raíz de una cláusula de contraprestación contingente. En muchas ocasiones, los pagos contingentes se materializan mediante la entrega de instrumentos de patrimonio propios de la adquirente o de la nueva entidad resultante de la combinación. ¿El compromiso de entrega de instrumentos de patrimonio propios que depende de la contingencia son instrumentos de pasivo o de patrimonio?

El criterio de clasificación de los instrumentos es el principio establecido en la NIC 32.20. Si la entidad se compromete a entregar un número fijo de acciones a cambio de alcanzar determinado hito, el compromiso es un instrumento de patrimonio; sin embargo, cuando el número de instrumentos de patrimonio a entregar varía en función del valor que tome el hito o del precio de las acciones en el futuro, si se cumple el hito entonces el compromiso es un pasivo financiero.

En el caso de que el componente contingente se liquide en efectivo o con la entrega de otros activos, la entidad contrae un pasivo a la firma del acuerdo.

b) Probabilidad de los flujos de efectivo

Las contraprestaciones contingentes se establecen para gestionar la incertidumbre. Al ser los componentes contingentes partes de la obligación total a medir, la medición de estos instrumentos incorpora este elemento probabilístico.

c) Posibilidad de obtención de una medición fiable

La fiabilidad de la medición de las cuotas contingentes ha sido uno de los temas que generó mayor debate a la hora de considerar este componente en la estimación (NIIF 3. FC 347); sin embargo, la omisión de esta información es relevante pues puede ser importante en el conjunto de contraprestaciones acordadas. Por otra parte, esta contraprestación suele materializarse en instrumentos financieros o derivados que se pueden valorar (NIIF 3. FC 349).

Los fundamentos de conclusiones también aluden al debate en torno a la dificultad para medir el valor razonable de las contraprestaciones variables vinculadas a condiciones de rendimiento. Aluden como analogía la decisión adoptada para los pagos basados en acciones vinculados a cláusulas de rendimiento que, al no poderse medir fiablemente, se opta por considerar una estimación de los instrumentos a consolidar pero sin estimar (NIIF 3. FC 350). Estas consideraciones finalmente no fueron consideradas porque el Consejo argumentó que las negociaciones entre el comprador y el vendedor en una combinación de negocios ofrecen mejor información sobre el valor razonable que la existente en la determinación de un programa de pago basado en acciones con condiciones de rendimiento (NIIF 3. FC 351).

4.1.3. Medición

La medición inicial de la contraprestación contingente se realiza a su valor razonable (NIIF 3.39). La obtención del valor razonable puede ser compleja en algunos casos; sin embargo, la omisión de este componente de la retribución tornarían la información en incompleta, tal y como se pone de manifiesto en los fundamentos de conclusiones de la NIIF 3.

Los instrumentos en los que se materializan las compensaciones contingentes suelen ser instrumentos financieros para los cuales existen técnicas de valoración contrastadas (NIIF3. FC 349). Asimismo, se dispone de información del proceso de negociación que podría resultar útil para efectuar la medición.

La medición del valor razonable debe determinar los posibles escenarios y obtener un valor ponderado por la probabilidad de cada escenario.

Si la contraprestación contingente da lugar a un pasivo financiero, al cierre de cada ejercicio se deberá reevaluar el valor razonable. Por el contrario, si la contraprestación contingente es un instrumento de patrimonio, la medición inicial se mantiene al cierre del ejercicio.

4.1.4. Recapitulación

Las combinaciones de negocios son transacciones singulares, normalmente de un gran valor relativo en las empresas, que suponen un terreno abonado a asimetrías de información, y susceptibles de generar problemas de selección adversa. Las cláusulas contingentes mitigan dicho riesgo y permiten optimizar los contratos.

La NIIF 3 considera que dichas cláusulas forman una única unidad de cuenta con el resto del contrato. La consecuencia es la estimación de los importes a satisfacer por este concepto y su incorporación al pasivo y al coste de la combinación de negocios.

Posteriormente, el importe reconocido ha de ser revisado ante cambios en la estimación del importe a satisfacer. El método de medición sugerido es el valor esperado con diversos escenarios.

4.2. ARRENDAMIENTOS

Recientemente la NIIF 16 ha sustituido a la NIC 17 en la regulación de los arrendamientos. Los contratos de arrendamiento suelen contener cláusulas que convierten los pagos que se efectuarán en el futuro en contingentes. La variabilidad de estas cláusulas puede depender de la evolución de índices (como una tasa de interés o inflación), del uso del activo o de ciertas variables de desempeño. Adicionalmente, las cláusulas de extensión del contrato o las de cancelación anticipada pretenden un fin económico similar: limitar los riesgos del titular de la opción (normalmente el arrendatario).

4.2.1. Fundamentos económicos

El fundamento económico de estas cláusulas es la gestión de la incertidumbre sobre la evolución de los precios del activo o sobre el desempeño del mismo. En definitiva, sobre el potencial que alberga de generar flujos de efectivo futuros. Esta fórmula de contratación permite encontrar puntos de acuerdo entre arrendador y arrendatario y es especialmente relevante conforme el horizonte temporal de los contratos es a más largo plazo. Las condiciones pactadas con la información presente pueden resultar excesivas o insuficientes en un horizonte más a largo plazo.

Las cláusulas que manejan la incertidumbre admiten diversas modalidades. Así, podemos citar:

- a) Cláusulas asociadas al valor del recurso. Entre estas podemos encontrar las que vinculan el importe a la evolución de un índice (por ejemplo, un índice de precios o una tasa de interés) o las cláusulas vinculadas a la capacidad de generación de efectivo del activo (cláusulas contingentes vinculadas al desempeño; por ejemplo, cláusulas asociadas a las ventas efectuadas en un local arrendado).

- b) Cláusulas asociadas al consumo del recurso que vinculan el importe al uso del activo. Las cláusulas variables vinculadas al uso del activo pueden ser: opciones de extensión del contrato o de rescisión anticipada o bien cláusulas vinculadas al uso del activo (por ejemplo, número de kilómetros recorridos por un vehículo, número de fotocopias realizadas). Las primeras están vinculadas al periodo de control del recurso, las segundas lo están a la intensidad en el uso del activo.

4.2.2. Reconocimiento

El primer punto a analizar en la decisión de reconocimiento es la identificación de los elementos que surgen como consecuencia del contrato; posteriormente, determinar si son probables los flujos de efectivo que de ellos se derivarán y, en tercer lugar, estudiar si se puede obtener una medición fiable.

a) Elementos derivados del contrato de arrendamiento

Las cláusulas contingentes y las opciones referidas a la duración de los contratos son elementos de la relación contractual en los que es preciso determinar qué tipo de elementos del estado de situación financiera son. El contrato de arrendamiento incorpora unas obligaciones y un derecho de uso para el arrendatario. A continuación presentamos cómo se aborda en la regulación prevista en la NIC 17 (vigente hasta los ejercicios que comiencen con posterioridad a 1 de enero de 2019) y cómo lo hace la NIIF 16, «Arrendamientos».

a.1) Regulación bajo la NIC 17

Bajo la NIC 17 vigente, el contrato puede responder en su fondo económico: bien a un contrato de servicios (calificándose entonces como arrendamiento operativo), bien a una operación de financiación (calificándose como un arrendamiento financiero).

En el caso de calificarse como arrendamiento operativo, estamos en presencia de un contrato pendiente de ejecución, por lo que la doctrina al respecto es que la obligación surge cuando se usa el bien arrendado. Ese uso es un gasto que se consume en el periodo o se incorpora al valor de activos que se realizarán en el futuro (normalmente las existencias transformadas).

Por el contrario, en el caso del arrendamiento financiero, la firma del contrato permitirá el control de un activo que, con la entrega, produce la perfección del contrato y el nacimiento de la obligación de pago.

En ambos casos, las cláusulas contingentes se consideran que están vinculadas a hechos futuros y deben reconocerse cuando tengan lugar. Esta solución considera como iguales un contrato con dichas cláusulas que un contrato sin ellas; desconoce en definitiva que hay una diferencia económica, que puede ser sustancial, entre ambos. Por el contrario, en el caso de las opciones la solución

es distinta. El arrendatario tan solo considera el periodo contratado no revocable. Cuando sea razonable que vaya a extender el plazo deberá atender a la mejor estimación del periodo de control del activo. Sin embargo, si la opción sobre el plazo es de cancelación anticipada la NIC 17 no realiza ninguna mención específica y ha de entenderse el criterio general de «periodo no revocable contratado». Resulta curioso cómo dos contratos con similares efectos económicos (convertir en un periodo variable el tiempo de uso del recurso) pueden recibir soluciones diferentes en la normativa vigente.

a.2) Las definiciones en la reforma de la norma de arrendamientos

Una de las primeras cuestiones que se plantea el DP2009 en materia de cláusulas contingentes y opciones sobre el plazo es determinar la unidad de cuenta. El DP2009 propone dos opciones: a) considerar las obligaciones que se pudiesen derivar de estas cláusulas u opciones de manera conjunta con los derechos y obligaciones surgidas del contrato o b) considerar que deberían separarse en dos elementos distintos (MOLINA y MORA, 2015). En el primer caso, la decisión sobre las opciones y cláusulas contingentes se sitúa en el terreno del reconocimiento; en el segundo caso, las cláusulas y opciones pasan a formar parte de las decisiones de medición. La opción preferencial del IASB en esta propuesta es abordar la cuestión como un tema de medición. Entre otras razones la bifurcación de la cláusula contingente o de la opción sobre la duración del contrato supone un gran esfuerzo que no se justifica con los beneficios que obtendría el usuario de la información (MOLINA y MORA, 2015, pág. 109).

La NIIF 9.B4.3.8.f) indica que las cuotas contingentes vinculadas a un índice o al desempeño no deben dar lugar al reconocimiento separado de un derivado implícito, cuando las características económicas y los riesgos del derivado implícito están estrechamente relacionados con el contrato principal.

Por su parte, el cambio frente a la regulación vigente en la NIC 17 reside en que la omisión de estos componentes puede dar lugar a que se estructuren los contratos para reducir los niveles de pasivo reconocidos.

La reacción a esta propuesta, investigada en profundidad por MOLINA y MORA (2015), ha sido la crítica a la naturaleza de pasivo de las cláusulas contingentes (salvo las vinculadas a índices) y de las opciones sobre el plazo, pues dependen de hechos futuros. La entidad tiene la capacidad para evitar la obligación, salvo en las cláusulas vinculadas a la evolución de un índice, por lo que las cláusulas contingentes, no vinculadas a un índice, no son pasivo en el momento inicial. Es más, estas cláusulas y opciones, lejos de constituir un mayor pasivo, constituyen un activo de la entidad pues le confieren flexibilidad. Económicamente, un contrato con una opción de extensión o cancelación de un contrato es más ventajoso que un contrato sin dicha opción. La opción es un activo que, en caso de ser ejercida, determina un derecho de uso y una obligación de pago; pero que se ejercerá si resulta ventajosa para el arrendatario.

En un primer momento, el ED2010 sobre arrendamientos trata tanto las cuotas contingentes como las opciones respecto a la duración del contrato por el valor actual estimado de los desembol-

sos a efectuar. Sin embargo, las críticas efectuadas por los participantes, documentadas por BARRAL (2014), son para el caso de las opciones sobre el plazo de falta de acomodo con la definición de pasivo y, en segundo lugar, de la subjetividad implícita en la estimación; mientras que en el caso de las cláusulas contingentes, en primer lugar, la pérdida de fiabilidad en la información y posteriormente las dudas sobre la adecuación a la definición de pasivo (HALES *et al.*, 2012) obtienen resultados similares en un experimento, concluyendo que la pérdida de fiabilidad es lo que conduce a los analistas a no incluir estos importes en la cifra de pasivo. Estas críticas conducen a una nueva propuesta en el ED2013 en las que se atiende más al fondo que a la forma para evitar la estructuración de contratos.

El debate culmina en las propuestas posteriores excluyendo, de la medición del pasivo, la consideración de las cláusulas contingentes y de las opciones sobre el plazo. Tan solo cuando la cláusula contingente es en sustancia una cláusula fija o bien cuando existe un fuerte incentivo económico o una compulsión económica al ejercicio de la opción es cuando se debe reconocer el efecto de la cláusula o de la opción en la medición.

El reconocimiento de las cuotas contingentes, vinculadas al desempeño, son gastos directos asociados a las ventas o adquisiciones de servicios adicionales en el caso de las cuotas vinculadas al activo (BARRAL *et al.*, 2012).

b) Los flujos de efectivo son probables

El requisito de probabilidad en los flujos de efectivo es el criterio que bajo la NIC 17 conduce a la conclusión de que las opciones sobre el plazo se consideren en la medición cuando es razonable que se van a ejercer. Sin embargo, este criterio de probabilidad no opera respecto a las cláusulas contingentes que pueden presentar un grado más elevado de probabilidad que el ejercicio de las opciones.

Tras el ED2013, nuevamente el grado de probabilidad de los flujos de pago juega un rol determinante para reconocer tanto las cláusulas contingentes que en sustancia son pagos fijos (probabilidad prácticamente segura de que tendrán que liquidarse) o en el caso de las opciones en las que existe un incentivo económico o compulsión económica para su ejercicio. Estos conceptos incorporan el de probabilidad en los flujos en unos niveles más elevados que la actual NIC 17 (BARRAL *et al.*, 2014).

4.2.3. Medición

La medición de los pagos derivados de opciones y de cláusulas contingentes fue debatida en el DP2009. Básicamente, se cuestionaron dos posibilidades, el importe esperado en función de varios escenarios con distintas probabilidades o el importe esperado en el escenario más probable. En el ED2010 se optó por el valor esperado pues era el que menos sesgo introducía; sin embargo, con la eliminación de estos componentes variables de la medición, salvo que el fondo económico revelase que no eran opciones, ni existía contingencia, el problema de la medición queda mitigado.

El ED2013 requiere a las entidades que las cuotas que no pueden evitarse deban ser estimadas al principio, para lo cual se utiliza una medida más fiable (la tasa actual) que relevante (la tasa esperada). Estas estimaciones suponen una rebaja en la fiabilidad de las mediciones iniciales. Sin embargo, las estimaciones que incorporan opciones van a ser más fiables. Solo en contadas ocasiones se incorporará una estimación de los pagos derivados del previsible ejercicio de una opción sobre el plazo, mientras que en la NIC 17 vigente esta estimación se efectuaría siempre que fuese razonable el ejercicio.

4.2.4. Recapitulación

Los componentes variables en los contratos de arrendamiento pretenden mitigar la incertidumbre del arrendatario y del arrendador en cuanto al valor del recurso en el futuro (determinado por la evolución de los precios o por los flujos de efectivo que genere), el coste de la deuda (en el caso de cláusulas contingentes vinculadas a tasas de interés) o de la intensidad en el uso que va a requerir el arrendatario. De esta manera, tanto las cláusulas contingentes como las opciones sobre el plazo son instrumentos para gestionar la asimetría de información entre los contratantes.

La manera de informar sobre dichos instrumentos no ha sido consistente entre los instrumentos; así las opciones sobre el plazo y las cuotas contingentes sobre el uso deberían presentar tratamientos similares. Por otra parte, las cláusulas en las que la entidad controla los hechos futuros deben recibir un tratamiento diferente de aquellas situaciones donde no existe esa capacidad por parte de la entidad.

El proyecto de arrendamientos ha puesto de manifiesto el debate en su plenitud, situándose actualmente en unos términos más consistentes internamente que la normativa actual. La clave para la incorporación de los componentes variables depende de la capacidad de la entidad para gestionar el desenlace de los hechos futuros. Si la entidad no puede evitar los pagos, por ejemplo en una cuota referenciada a un índice, la entidad debe estimar los importes aunque esta sea una tarea compleja. Cuando la entidad controla el desenlace no se reconoce el componente hasta el momento que decide ejercer la opción o hacer uso del elemento, salvo que en el fondo no exista variabilidad en el componente, porque la opción inevitablemente la va a tener que efectuar o porque el pago variable, en esencia, es fijo.

En definitiva, los componentes variables se establecen para gestionar la incertidumbre asociada a hechos futuros. El criterio en el caso de los arrendamientos, tras el intenso debate de la reforma de la norma de arrendamientos, es que solo se estiman en el momento inicial los que responden a decisiones ya adoptadas por la entidad e inevitables para esta; el resto son hechos futuros a recoger en estados financieros futuros.

4.3. PAGOS BASADOS EN ACCIONES

La regulación de los pagos variables a los empleados y directivos se encuentra en la NIIF 2. Esta norma establece las pautas a seguir en el registro contable de aquellas transacciones en las que la entidad recibe bienes o servicios de un tercero (incluido empleados) y alcanza con ellos

un acuerdo con pagos basados en acciones. Mediante este acuerdo, el tercero, empleado o proveedor de bienes o servicios obtiene un derecho a recibir:

- a) Efectivo u otros activos de la entidad, cuyo valor está basado en el precio de los instrumentos de patrimonio –acciones u opciones–.
- b) Los propios instrumentos de patrimonio de la entidad u opciones sobre ellos.

En ambos casos, existirán pagos variables por las propias características de las contraprestaciones establecidas.

En algunos casos, los acuerdos de concesión de un determinado número de acciones, opciones o efectivo, están subordinados al cumplimiento de unas condiciones determinantes para la irrevocabilidad, o consolidación, de la concesión: condiciones de servicio, condiciones de rendimiento o condiciones de mercado.

Las condiciones de servicio requieren que los empleados o directivos completen un determinado periodo de servicio. No suponen pagos variables en el alcance de nuestro trabajo, pues su objetivo, aquí, reside en convertirse en un incentivo a la fidelidad.

Las condiciones de rendimiento pueden referirse al mercado o no. En ellas se requiere que empleados o directivos cumplan unos objetivos de rendimiento, además de contemplar de forma explícita o implícita el cumplimiento de un periodo de servicio; es decir, incluyen una condición de servicio. Las no referidas al mercado se vinculan habitualmente a que se consiga un crecimiento específico o volumen de los beneficios, o bien, un incremento en las ganancias por acción; estas son incentivos por la consecución de objetivos y entendemos que sí originan pagos variables pues mitigan la asimetría de información y riesgos asumidos de cada parte.

Las condiciones de mercado, o condiciones de rendimiento referidas al mercado, se relacionan habitualmente con el alcance de un determinado precio para la acción, un valor intrínseco de las opciones sobre acciones, o un valor de mercado de los instrumentos de patrimonio de la entidad, medido respecto a un índice de precios de mercado de instrumentos de patrimonio de otras entidades de referencia, además de las condiciones de servicio. Igualmente las condiciones de mercado implican un pago variable que mitiga la asimetría de información y los riesgos entre las partes contratantes.

4.3.1. Fundamentos económicos

La retribución a empleados, y especialmente a directivos, suele incorporar componentes variables. Con ellos se pretende, por un lado, mitigar la incertidumbre sobre la capacidad de los recursos humanos, retribuyendo en función de su desempeño y, por otro, establecer objetivos y orientar los esfuerzos.

El primero de los objetivos de un programa de compensación basado en acciones es limitar la selección adversa a la hora de establecer la retribución de un trabajador o directivo. Esta

función es importante cuando se produce la contratación del trabajador o directivo en el que las diferencias de información son mayores.

El segundo de los problemas, vinculado a la incentivación del trabajador o directivo, pretende evitar el riesgo moral. Los empleados pueden tener niveles inferiores de desempeño si no existen mecanismos que lo eviten. Estos mecanismos permiten simultáneamente compartir el riesgo que supone un desempeño inferior al esperado o una disminución del valor de referencia de los títulos.

Una entidad puede tener interés en liquidar una transacción con terceros mediante instrumentos de patrimonio (frente a efectivo), si considera prioritaria la importancia de la liquidez disponible para pagos de otras obligaciones contraídas, comercial o financieramente. Comparativamente, una entidad no necesitará liquidez adicional o tendrá más liquidez disponible, si acuerda el pago de una operación concreta con instrumentos de patrimonio, respecto de la misma operación a liquidar en efectivo.

Por su parte, si el programa de retribución se vincula a la permanencia en la entidad, el objetivo es fidelizar y retener el talento de sus empleados. En este epígrafe nos referiremos a las retribuciones que realiza la entidad y que suponen un desembolso variable para la misma.

Ciertas modalidades de pagos basados en acciones constituyen pagos variables por cuanto el número de títulos a entregar, o sobre los que se va a calcular la compensación dependerá de la evolución futura de variables internas de la entidad o de variables de mercado. Para que exista un pago variable es preciso un periodo de consolidación por parte del trabajador o directivo.

4.3.2. Reconocimiento

Los pagos basados en acciones a los empleados surgen como forma de compensación del trabajo aportado por estos. Por tanto, el reconocimiento del gasto se rige por la doctrina de los contratos pendientes de ejecutar. En tanto en cuanto no se reciban los servicios no se pueden reconocer las contraprestaciones a menos que se hubiesen liquidado anticipadamente.

Por tanto, la primera cuestión vinculada con el reconocimiento de estas transacciones es cuándo se reconoce el gasto y los instrumentos con los que se liquida. La determinación de este momento se encuentra con la dificultad de evaluar las condiciones de irrevocabilidad de la compensación. ¿La evaluación de estas condiciones de irrevocabilidad son decisiones de reconocimiento o se resuelven a través de la medición? La segunda cuestión está referida a la naturaleza de estos instrumentos, pudiendo ser pasivo o patrimonio neto.

a) Momento de reconocimiento de los pagos basados en acciones

Los pagos basados en acciones que son compensaciones variables se reconocen como tales conforme transcurre el periodo de consolidación de las condiciones. Dicha compensación es una retribución al trabajo efectuado en ese periodo.

No obstante lo anterior, al ser pagos contingentes es preciso estimar si es probable la liquidación del programa entregando títulos o efectivo. Cuando sea improbable la entrega de efectivo o títulos, significa que el valor del servicio del trabajador ya está compensado con el salario y no requiere ningún complemento adicional. En el caso contrario, cuando sea probable la entrega de títulos o efectivo, este compensa el trabajo desarrollado en el periodo de consolidación (NIIF 2. FC 202).

b) Naturaleza de la compensación

La retribución derivada del programa de pagos basados en acciones será patrimonio neto si se van a entregar instrumentos de patrimonio propios al empleado o pasivo si se va a liquidar en efectivo.

Cuando la forma de liquidación está pactada, la decisión se conoce desde ese momento; debiéndose reconocer un elemento de patrimonio neto si se espera liquidar en instrumentos de patrimonio propios o un pasivo si se considera que la liquidación previsiblemente tendrá lugar en efectivo.

Cuando la decisión depende del empleado surge un instrumento compuesto; por el contrario, si la decisión depende de la entidad el instrumento es de patrimonio pues no tiene obligación de pago, salvo que la esencia comercial o el historial de liquidaciones ponga de manifiesto la liquidación en efectivo (NIIF 2.41).

Los pagos basados en acciones a liquidar en efectivo suponen el reconocimiento de un pasivo conforme se recibe el trabajo en el periodo de consolidación. Este pasivo implica una obligación actual, surgida como consecuencia del trabajo realizado en el periodo de consolidación y para cuya cancelación es probable el sacrificio de efectivo.

Por su parte, los pagos basados en acciones a liquidar con instrumentos de patrimonio son equivalentes a ampliaciones de capital que permiten retribuir los servicios recibidos de los trabajadores o directivos. En tanto en cuanto no están consolidados los instrumentos de patrimonio a entregar se estima el importe que previsiblemente será preciso para liquidar el programa (número de títulos multiplicado por el valor razonable).

4.3.3. Medición

La medición de los gastos derivados de programas de pagos basados en acciones se fundamenta en el valor de las contraprestaciones entregadas. La dificultad para obtener una medición fiable del valor de ese servicio es la razón que justifica esta medición indirecta. La problemática sobre medición es diferente en el momento inicial y en las mediciones posteriores.

a) Medición inicial

La regla general para la medición inicial de la contraprestación es el valor razonable de dicha contraprestación. Este valor razonable es fácilmente determinable cuando las condiciones de irre-

vocabilidad se asocian a variables de mercado. En estos casos, la entidad debe estimar cuál es el valor de mercado de los instrumentos que se espera que se consoliden, con independencia de que se liquiden en efectivo o con los propios instrumentos de patrimonio.

Por el contrario, si las condiciones de irrevocabilidad no son de mercado, su incorporación al modelo de valoración es más compleja y entonces la NIIF 2 prescribe que la condición de irrevocabilidad se considere al determinar el número de instrumentos que se espera consolidar. En este último caso, se determina el valor razonable del instrumento en el momento de la medición y el número esperado de instrumentos a consolidar (método de la fecha de concesión modificada). Los comentaristas a la norma indicaron que las entidades estiman los instrumentos que esperan que caduquen sin consolidarse por lo que deben tener presentes el número de instrumentos a consolidar para medir el valor del servicio recibido (NIIF 2. FC 174).

La medición del valor razonable puede ser observable en el mercado o tener que recurrir a técnicas de valoración. Por ejemplo, para el caso de la entrega de opciones sobre acciones se sugiere el uso del valor intrínseco (diferencia entre el valor razonable del subyacente y el precio de ejercicio).

Cuando los instrumentos a reconocer son compuestos, en primer lugar se mide el pasivo y posteriormente el componente de patrimonio, teniendo presente que es preciso liquidar el componente de pasivo. Normalmente, estas transacciones se estructuran de tal manera que el valor razonable de cada opción es similar por lo que el valor del componente patrimonio sería nulo.

b) Medición posterior

La medición posterior depende de la clasificación de la contraprestación. Si la contraprestación se califica como instrumento de patrimonio, se modifica la medición anterior por el cambio en la estimación del número de instrumentos a consolidar (NIIF 2.20) pero no se ajusta por cambios en el valor razonable. Por el contrario, si la contrapartida es pasivo, al cierre de cada ejercicio se estima el valor total del pasivo, en función de la estimación de instrumentos a consolidar y del valor razonable del pasivo, y se ajusta el valor del pasivo reconocido siendo su contrapartida la cuenta de resultados. La medición de los derechos de revalorización de los activos debe considerar tanto el valor intrínseco (el incremento del valor de las acciones) como el valor temporal (los posibles incrementos de valor en el futuro). Aunque en la fecha de liquidación se utilice el valor intrínseco por ser nulo el valor temporal, este criterio no es el valor razonable con anterioridad a la liquidación, por lo que no es aceptable (NIIF 2. FC 250).

En el caso de los instrumentos compuestos solo se modifica la valoración de los componentes de pasivo.

La NIIF 2 no establece un nivel de confianza a la hora de reconocer los compromisos de pago o de emisión de instrumentos derivados de pagos basados en acciones.

4.3.4. Recapitulación

Los pagos basados en acciones son un mecanismo que, entre otras funciones, permite reducir los problemas de selección adversa y riesgo moral derivados de la asimetría de información entre las partes contratantes.

En esta problemática el pago variable viene determinado por las condiciones de irrevocabilidad. El enfoque normativo no se centra en el reconocimiento y medición de los instrumentos entregados sino del servicio recibido. No tanto porque el IASB renuncie al enfoque de balance que subyace en la normativa, sino por la naturaleza de gasto corriente que tienen los recursos humanos que exige aplicar la doctrina sobre contratos pendientes de ejecutar.

En este caso, las cláusulas contingentes se evalúan conjuntamente con el programa de concesión de instrumentos de patrimonio. La solución adoptada conlleva la estimación de los pagos que previsiblemente se producirán desde el momento inicial y se va reajustando conforme se vaya produciendo nueva información.

La contraprestación de los programas basados en acciones pueden ser elementos de pasivo o de patrimonio propio de la entidad. En función de cuál sea su naturaleza, la medición inicial es revisada ante cambios en el valor razonable del compromiso contraído.

4.4. INGRESOS

Las transacciones de compraventa comercial también pueden estar afectadas por niveles significativos de diferencia de información. Conforme los activos son más específicos, el conocimiento específico que del bien tiene el comprador puede ser superior al del vendedor. Para mitigarlos se pueden establecer pagos variables. Esta modalidad es especialmente frecuente en la cesión de propiedad intelectual o *royalties*.

Normalmente se determinará un precio fijo cuando la probabilidad de ocurrencia de sucesos futuros que pudieran afectar o condicionar al precio de la transacción sea muy baja o inexistente, o bien cuando uno de los intervinientes, o ambos, establezcan unas determinadas condiciones, y entre ellas el precio, que son aceptadas finalmente, asumiendo que las consecuencias de los sucesos futuros no modifican la cuantía fijada para el contrato.

4.4.1. Fundamentos económicos

El fundamento económico de un precio variable para la determinación (en todo o en parte) de los ingresos por actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes se encuentra en la reducción de los efectos de selección adversa, por incertidumbre y asimetría de información, de los intervinientes en una transacción comercial.

En unas ocasiones, el precio final obtenido por un contrato puede estar condicionado por el cumplimiento, o no, de un determinado plazo en la obligación del desempeño, de manera que un interviniente propondrá una cláusula de penalización, o de premio, en el precio, haciendo variable el importe final que una entidad tendrá derecho a percibir a cambio de la transferencia de bienes o servicios, en caso de no cumplirse, o cumplirse, un determinado plazo de entrega o de finalización «a conformidad» de la obligación de desempeño establecida en el contrato (por ejemplo, construir un activo personalizado en un plazo determinado).

La cláusula de penalización es una caución que reduce la incertidumbre sobre el cumplimiento de plazo: será más probable que, en las mismas condiciones, un interviniente en un contrato se esfuerce más para cumplir un plazo de ejecución y entrega de su obligación de desempeño, recurriendo incluso a medidas adicionales o al empleo de recursos excepcionales, si tiene que afrontar una penalización por incumplimiento, respecto del esfuerzo/empleo de recursos adicionales que emplearía si no existiera dicha penalización.

Podríamos resumir tres tipos de cláusulas que regulan tipos de contraprestaciones variables en contratos y que pueden modificar la cuantía final de los ingresos reconocidos por una entidad, procedente de actividades ordinarias:

- a) Aquellas que establecen una penalización o premio, y que conllevarían, una vez resuelta la incertidumbre, a una menor o mayor cuantía de los ingresos de actividades ordinarias [por ejemplo, cláusulas tipo-fecha de entrega o de transferencia al cliente de un determinado activo: a partir de una determinada fecha de entrega, por cada día (semana, mes...), que el activo se entregue/transfiera antes, se aumentará la cuantía del ingreso por actividades ordinarias; por cada día (semana, mes...) que el activo se entregue/transfiera después, se penaliza el contrato disminuyendo la cuantía de los ingresos por las repetidas actividades ordinarias].
- b) Aquellas cláusulas que establecen una penalización o similar, y que tienen como única consecuencia posible, una vez resuelta la incertidumbre, una menor valoración de la cuantía de los ingresos por actividades ordinarias (por ejemplo, productos entregados a clientes, con efectivo recibido a la entrega de los mismos, pero de los que se permite su devolución en un plazo, reembolsando al cliente el importe total).
- c) Aquellas cláusulas que establecen un premio, comisión o similar y que tienen como única consecuencia posible, una vez resuelta la incertidumbre, una mayor valoración de la cuantía de los ingresos por actividades ordinarias (por ejemplo, ingresos por actividades ordinarias en franquicias en las que además de un importe fijo que habitualmente paga el franquiciado a la firma del contrato, existen unas comisiones porcentuales sobre las ventas finalmente formalizadas a los clientes finales por el franquiciado y que generarán ingresos de actividades ordinarias para el franquiciador).

En este trabajo nos vamos a referir específicamente a estos terceros y, en concreto, haremos referencia a los *royalties*.

4.4.2. Reconocimiento

Las transacciones de compraventa con elementos variables suscitan el problema de si deben ser bifurcados en dos transacciones o la unidad de cuenta es el conjunto de la contraprestación. En el caso de bifurcarse, el pago variable afectaría a la decisión de reconocimiento, en caso de considerarse todo el contrato una unidad de cuenta, los pagos variables forman parte de las decisiones de medición.

La NIIF 15 sitúa los pagos variables en la etapa de definición del precio, es decir, lo sitúa como decisión de medición, por lo que no se bifurcan ambos componentes. La entidad debe estimar el importe que percibirá o abonará como consecuencia de los pagos variables, siempre y cuando se puedan estimar fidedignamente (NIIF 15. FC 203).

4.4.3. Medición

El precio de la transacción es, finalmente, el importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir bienes o servicios comprometidos con el cliente. En este importe se incorporan los importes variables siempre y cuando la medida no sea tan incierta que no suponga una representación fidedigna.

La limitación en la medición de los pagos variables se formula indicando que no se deben reconocer mediciones de ingresos cuando sea altamente probable una reversión significativa (NIIF 15. FC 206). Este criterio introduce un sesgo conservador que afecta a la neutralidad pues el criterio exige niveles más elevados de fidelidad a la sobrevaloración de ingresos que a la infravaloración. En caso de dudas sobre la medición, se mide conservadoramente.

La cuestión plantea adicionalmente el problema de incluir un nivel de confianza para la medición (NIIF 15. FC 208). La formulación de este nivel de confianza disminuiría el riesgo de prácticas dispares. El criterio para determinar el grado de probabilidad se plantea en términos cualitativos y ha dado lugar a un intenso debate semántico que no es ajeno a la regulación contable. La distinción entre los conceptos de «probable», «razonablemente seguro» o «altamente probable» es una discusión que le preceden otros debates, por ejemplo en el campo de la auditoría (REIMERS, 1992; AMER, *et al.*, 1994; LASWAD y MAK, 1997), por lo que finalmente se ha optado por ofrecer una serie de guías que serían indicativas de una elevada probabilidad de reversión de la medición de ingresos. Esta formulación en términos cualitativos permite al IASB plantear que su implantación no sea excesivamente costosa (NIIF 15. FC 212).

Como concreción de este criterio general, en el caso de los importes a satisfacer por licencias basados en ventas o uso de estas, no se reconocerá importe alguno por la compensación variable hasta que no tengan lugar los hechos futuros que dan lugar a la retribución variable (NIIF 15. FC 219), dado que se considera que son importes inciertos hasta que se resuelva la incertidumbre. Por otra parte, esta concreción no se considera regla general y no es aplicable por analogía a otros casos por lo que las mismas bases de conclusiones se refieren a ella como excepción.

Esta excepción supone una simplificación en los criterios de medición (NIIF 15. FC 421). Los contratos que contienen *royalties* son de larga duración e inevitablemente se producirían importantes ajustes en las cifras reconocidas como consecuencia de acciones que no estarían asociadas con el desempeño de la entidad. Esto limitaría su utilidad.

Por otra parte, se trató de superar la excepcionalidad estudiando dos vías. La primera fue ampliar el alcance a todas las ventas cuyo importe estuviese referido al nivel de uso o ventas del activo. La segunda fue formular un principio general que englobase ambos criterios, el de los *royalties* y el del resto de transacciones de venta. Esta búsqueda de otro principio suponía abandonar el principio de incorporar los componentes contingentes en la estimación del ingreso, sin que prosperase.

La primera vía, la aplicación a todas las ventas, se estudió considerando dos criterios. Uno de ellos sería excluir del precio inicial el componente variable basado en ventas o uso futuro; sin embargo, se quedarían fuera mediciones que es posible hacer y cuya información sería relevante (NIIF 15. FC 417). El segundo criterio excluiría los pagos variables que dependen de las acciones futuras del cliente. En este caso, el problema es que habría que formular un nuevo principio para incluir la estimación de las devoluciones de ventas (NIIF 15. FC 418). En ambos casos, se entendió que incrementaba la complejidad de las estimaciones.

La segunda vía se trató de articular considerando si la obligación de desempeño era en un momento del tiempo o a lo largo de un periodo. En el primer caso, se incluiría el pago variable si no fuese altamente probable una reversión significativa. Los ajustes futuros en este caso no tendrían mucho sentido pues no obedecería a desempeños de la entidad, sino a cambios de estimación. Por el contrario, en el segundo caso, cuando la obligación de ejecución es durante un tiempo, los cambios en la estimación se relacionan con ese desempeño futuro y esta información sería útil. Este criterio se rechazó también por la complejidad que introduciría (NIIF 15. FC 419-420).

Para estimar el importe variable, la norma establece la fórmula de medida que mejor prediga el importe de la contraprestación a la que la entidad tendrá derecho, estableciendo como métodos posibles: a) el valor esperado (como método apropiado cuando la entidad tiene un número alto de contratos similares), o b) el importe más probable (como método apropiado cuando el contrato solo tiene dos desenlaces posibles: se logra un hito o no). El principal argumento a favor del primero es que el resultado contempla diversos escenarios y su probabilidad; sin embargo su principal demérito, que es la virtud del segundo, es que al no ser el importe de flujos de efectivo que finalmente se produzca, es un método menos útil que el valor más probable. Por otra parte, el método del valor esperado, el cual puede ser farragoso, estimando escenarios y probabilidades, se puede simplificar eliminando los escenarios con menor probabilidad (NIIF 15. FC 201).

En cuanto a la eficacia de cada uno de los métodos, los fundamentos de conclusiones incorporan una reflexión ecléctica (NIIF 15. FC 200). En determinados escenarios, en los que existen solo dos posibles valores, la estimación más probable es la mejor estimación. En otros escenarios, en los que existe una gran cantidad de contratos, la estimación de un valor esperado es posiblemente la más ajustada.

Este posicionamiento ha estado sometido a un amplio debate en el que se han tratado de conjugar la flexibilidad en el proceso de medición (NIIF 15. FC 197) con la rigurosidad instando

a que la norma incorporase el objetivo de la medición y el método para estimarlo (FC 198). La elección no es una alternativa contable. El preparador debe seleccionar la que ofrezca resultados más relevantes (NIIF 15. FC 195).

En cualquiera de los casos de existencia de contraprestación variable, incluidas aquellas que aun pudiendo haber sido medidas no fueran finalmente reconocidas por su alta probabilidad de reversión, al final de cada periodo de presentación la entidad actualizará el precio estimado de la transacción y la evaluación sobre el grado de reversión de aquellas que, siendo medidas, no fueron finalmente incluidas en el precio de la contraprestación.

La discusión sobre la NIIF 15 planteó la limitación que implica obtener medidas fiables para poder efectuar la valoración, concluyendo que se omita la incorporación del componente variable cuando es muy incierta (NIIF 15. FC 203)

4.4.4. Recapitulación

Las operaciones de compraventa están sometidas a compensaciones variables dado que permiten ajustar el precio a las estipulaciones contractuales, como plazo o condiciones de funcionamiento del elemento vendido. Por otra parte, las contraprestaciones contingentes pueden estar vinculadas al desempeño del activo.

En este último caso, y en la problemática específica de la NIIF 15, es donde desplegamos nuestro análisis. La posición del IASB ha sido considerar las compensaciones variables como parte de la determinación del precio. En consecuencia, no separa para su reconocimiento la cláusula de retribución contingente del resto de deuda derivada del contrato. La incorporación de una estimación de las cuotas contingentes ajusta de manera más precisa el valor razonable de los activos adquiridos.

Como excepción a este análisis, se encuentran las cesiones de propiedad intelectual (*royalties*), las cuales debido a la elevada subjetividad que rodea a las mediciones se retrasa hasta el momento que tengan lugar los hechos futuros que permitan la cuantificación de los cobros adicionales.

El tratamiento de la norma de ingresos parece simétrica a la de los elementos de propiedades, planta y equipo.

Finalmente, la NIIF 15 no se decanta por un método de valor de esperado o valor más probable. Será la entidad quien determinará ese importe.

4.5. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS, ACTIVOS INTANGIBLES Y PAGOS VARIABLES POR EL OPERADOR DE UNA CONCESIÓN

Las inversiones en activos de larga duración suelen ser significativas y requieren un periodo prolongado de tiempo para evaluar los rendimientos esperados. Ambas condiciones propician que

el nivel de asimetría de información entre las partes contratantes sea elevado. El establecimiento de un precio variable es uno de los mecanismos para controlar dicha asimetría. La cuestión suele venir planteada como un pago variable en función del rendimiento del activo.

Desde un punto de vista de la preparación de la información, la cuestión afecta al activo y al pasivo consiguiente. Desde el punto de vista del activo, será preciso determinar si el activo ha de modificar su medición posterior ante la resolución de la incertidumbre. Por su parte, en el pasivo habrá que establecer si la obligación por la cláusula variable forma unidad de cuenta con la deuda principal (el contrato como unidad de cuenta) o si, por el contrario, son obligaciones separables.

Por tanto, nuestra discusión la vamos a plantear comenzando con el análisis del fundamento económico, a continuación las cuestiones de reconocimiento que surgen con relación al pasivo y finalmente las de medición que afectan al activo y al pasivo.

4.5.1. Fundamentos económicos

El establecimiento del precio de un activo de larga duración exige una evaluación de la inversión por parte del comprador. Esta evaluación de la inversión estima los flujos de efectivo futuros derivados del activo. La incertidumbre sobre los flujos es un factor clave en la evaluación. Conforme la incertidumbre aumenta, el precio que se está dispuesto a pagar disminuye. Si las estimaciones de comprador y vendedor son muy diferentes es difícil acordar un precio que permita la transacción. Uno de los mecanismos para acercar las posiciones negociadoras es limitar el campo de la incertidumbre, ante estimaciones diferentes por ambas partes, utilizando compensaciones variables conforme ciertos hitos futuros se van materializando.

Los fundamentos económicos de un pago variable en la adquisición de un elemento de propiedades, planta y equipo responden a alinear la percepción dispar de las partes contratantes con el uso o desempeño del elemento.

Cuando el desempeño futuro del activo depende de actuaciones por parte del vendedor, posteriores a la venta, la naturaleza del pago variable implícitamente reconoce un servicio a prestar por el vendedor.

4.5.2. Reconocimiento

El International Financial Reporting Standards Interpretation Committee, IFRIC (2012b), identifica cinco modelos diferentes para abordar la cuestión de los pagos contingentes en las adquisiciones de elementos de propiedades, planta y equipos, así como activos intangibles. Las referencias son el modelo desarrollado en el proyecto de arrendamientos; el modelo del pasivo financiero sustentado en la NIC 32, NIC 39 y NIIF 9; el modelo de la NIIF 3 para las combinaciones de negocios; el modelo basado en la NIC 16, NIC 37 e IFRIC 1; y finalmente el modelo de «gasto conforme se incurre».

Con anterioridad, se había barajado una formulación en función del grado de probabilidad de que tenga lugar el pago contingente (IFRIC, 2012a). En este documento del *staff* centra el criterio para distinguir entre los diversos tipos de pagos contingentes en aquellos en los que tienen una probabilidad de ocurrencia calificable como razonablemente cierta de aquellos en los que no es razonablemente cierta. En los primeros, se debería incorporar; en los segundos debería esperarse hasta alcanzar el umbral de fiabilidad mencionado. Este criterio fue finalmente abandonado en debates posteriores.

Las cuestiones de reconocimiento centran el debate fundamentalmente en torno al concepto de pasivo. La solución trata de vincularse a la definición de pasivo. Las obligaciones que determinan el pago variable ¿son obligaciones presentes o futuras? La respuesta a cuándo nace una obligación como consecuencia de un contrato se encuentra en la NIC 32 que regula la clasificación de los instrumentos financieros. La doctrina derivada de esta norma es que las obligaciones contractuales se caracterizan por la imposibilidad de la entidad para evitar el pago; por lo tanto, si el hecho contingente depende de la entidad no estaríamos en presencia de una obligación. Sin embargo, uno de los pasajes más ambiguos es el que recoge la NIC 39. GA. 8 cuando indica que «la capacidad para exigir un derecho contractual o el requerimiento para satisfacer una obligación contractual puede ser absoluto o puede ser contingente sobre la ocurrencia de un hecho futuro». Este pasaje justificaría el reconocimiento de obligaciones que dependen de hechos futuros, sin distinguir las que dependen de la entidad de las que no dependen (IFRIC, 2011a, 45).

En este estado de cosas, el *staff* del IFRIC llega a afirmar que la cuestión es una decisión de reconocimiento y que se plantean dos alternativas (IFRIC, 2015a, pár. A4).

Bajo la primera alternativa, las cláusulas por pago variable constituyen obligaciones actuales y forman una unidad de cuenta con el resto del contrato. Este enfoque es consistente con el modelo de la NIIF 3 para las combinaciones de negocios.

Bajo la segunda alternativa, el contrato que establece la cláusula de pago variable supone un hecho pasado que inicia la obligación, la cual no termina de conformarse hasta el cumplimiento del hecho futuro previsto en la cláusula condicional. Cuando el hecho futuro se puede estimar, la decisión debería tener presente si el cumplimiento de la condición depende o no de la entidad. En el caso de depender, no existiría propiamente un pasivo porque sería una obligación evitable; por el contrario, si la condición se resuelve con hechos al margen del control de la entidad estaríamos en presencia de un pasivo. De esta manera, cuando el hecho condicionado está más allá del alcance de la entidad, el contrato en su conjunto sería la unidad de cuenta para el reconocimiento y la medición. Por el contrario, si el cumplimiento de la condición depende de la entidad, la obligación principal y la cláusula condicional son obligaciones separadas con su reconocimiento diferenciado. La obligación iría surgiendo conforme se reciben los beneficios adicionales, entrando bajo la doctrina de los contratos pendientes de ejecutar. Por tanto, podríamos asumir que la obligación no es firme hasta que no tiene lugar el hecho futuro.

Los defensores de la incorporación de los pagos variables afirman que los hechos futuros que dependen del desempeño de variables internas de la entidad no están completamente bajo el control de la entidad. Para ello recurren por analogía a los instrumentos financieros referenciados

a índices, ingresos o ratios de endeudamiento que se consideran más allá del control del emisor (NIC 32.25). Es más, escapa de toda lógica económica que una entidad trate de limitarlos para reducir los pagos variables.

Los partidarios de reconocer las cláusulas contingentes en el momento que tenga lugar la actividad que da lugar al pago variable afirman que la entidad no ha de reconocer obligaciones futuras, y aquellas que dependen de la actividad futura de la entidad no son hechos pasados tal y como indica la NIC 37.19.

El modelo de pasivo financiero y el de combinaciones de negocios incorporarían en la medición inicial una estimación de los pagos variables. Sin embargo, los modelos de la NIC 37, de la norma de arrendamientos (NIIF 16) y del «gasto conforme se incurre» no permitirían incorporar los pagos variables que dependen de acciones futuras de la entidad.

La separación de la obligación introduce la posibilidad de estructurar los contratos de manera que un volumen importante del precio se destine a la parte contingente, retrasando el reconocimiento de la obligación. Este efecto no pretendido facilitaría la manipulación de las cifras de pasivo, especialmente, cuando el fondo económico podría estar siendo el de un pago fijo. La finalidad de evitar el abuso en la estructuración de los contratos, enmascarando la racionalidad económica de la transacción, es lo que puede determinar tratar el contrato como unidad de cuenta incluso en estos casos en los que las obligaciones están separadas.

Por otra parte, el tratamiento como obligaciones separadas del contrato y de la cláusula contingente convertiría similares contratos diferentes: por ejemplo, un contrato sin la cláusula contingente se mostraría igual que un contrato con cuota contingente y, sin embargo, las entidades disfrutarían de derechos de contenido económico diferente. La cuota contingente, cuando depende de la entidad, es una opción real a recibir más servicios del activo adquirido e incluso podría ser objeto de valoración. Sin embargo, la dificultad para obtener una medida fiable y el excesivo coste en relación con los beneficios obtenidos pueden aconsejar nuevamente la consideración del contrato como unidad de cuenta.

Desde la perspectiva del activo a reconocer, el planteamiento ha estado más vinculado a su medición que propiamente al reconocimiento.

4.5.3. Medición

La decisión de medición afecta tanto al activo adquirido, la propiedad, planta y equipo, como al pasivo pendiente de pago como consecuencia de la cláusula contingente.

La medición del activo cuando existen pagos variables referidos al cumplimiento de determinadas condiciones cuestiona si el pago fijo pactado es una buena medición del valor razonable de los recursos y de los compromisos asumidos en el momento de la adquisición (IFRIC, 2011a. 39). El valor razonable debería ser equivalente al pago fijo más el importe a satisfacer de manera más probable.

Por otra parte, el *staff* del IASB se cuestiona la procedencia de incorporar un coste que se ha generado con posterioridad a la fecha de corte para la inclusión de costes al precio de adquisición. La línea argumental es que los costes posteriores al momento en el que el activo está disponible para su uso son representativos del valor del activo y no de su coste en el momento de la adquisición. De los posibles pagos variables analizados, este análisis es válido para los pagos basados en el uso o en el desempeño del activo (IFRIC, 2011b. 27-28) e incluso los que dependen de índices (IFRIC, 2011b. 30); no así para los pagos que dependen de decisiones regulatorias posteriores (IFRIC, 2011b. 31).

Complementariamente con lo anterior, otro criterio esgrimido es la especificidad del hecho futuro con el activo. Así los pagos variables que dependen de hechos que afectan específicamente al activo deben ser considerados en el coste, mientras que los hechos generales, como alcanzar un volumen de ventas o resultados, no son asignables a un activo concreto (IFRIC, 2011b. 41-42).

La analogía de las adquisiciones de activos separados con pagos variables con los pagos contingentes previstos en la NIIF 3 llevaría a incorporar estos en la medición inicial. Sin embargo, el modelo de coste que rige la adquisición de activos no ha sido asumido en la medición inicial de las combinaciones de negocios (IFRIC, 2011b. 69). Bien es cierto que la consistencia entre ambas normas reduciría los problemas derivados de la distinción entre la adquisición de un negocio de la adquisición de un activo separado. Sin embargo, este argumento sería espurio a la cuestión a dilucidar, ¿se debe seguir un modelo de coste o de valor razonable?

Por su parte, la incorporación de las cláusulas contingentes en la medición del pasivo se fundamentaría en: la posibilidad de obtenerse una medida fiable, la asimetría con la concepción de las cláusulas contractuales en la norma de ingresos como compensaciones separadas, o la consideración de la cláusula variable como una opción real en el que el efecto sobre la medición del activo debería ser el importe reconocido como pasivo pagado por la opción real (la opción real representa el derecho a un mayor uso o desempeño del activo).

Por su parte, el pasivo se debe medir por el valor actual de los importes a satisfacer. La cuestión es compleja cuando se ha considerado al contrato como unidad de cuenta, requiriendo estimar los desembolsos a realizar por los pagos contingentes. Cuando la fiabilidad de las mediciones sea escasa puede determinar su revelación en las notas a los estados financieros. El criterio para estimar el importe puede determinarse por el valor.

4.5.4. Recapitulación

La adquisición de propiedades, planta y equipo son inversiones relevantes y en las que es posible que no exista un mercado muy líquido para determinar si el precio se ajusta al valor del activo. Por este motivo, el mecanismo de establecer cuotas contingentes es útil para mitigar el riesgo de selección adversa.

La posición del *staff* del IASB en esta materia es similar a la propuesta en las combinaciones de negocios y algo diferente a la de los arrendamientos, regulados en la NIIF 16.

El estudio que realiza el *staff* del IASB tiene presente los principios subyacentes en las combinaciones de negocios y en los arrendamientos, aparentemente incompatibles. El *staff* se decanta por seguir el principio subyacente en las combinaciones de negocios, sin embargo el Comité de Interpretaciones no comparte la superioridad de este principio sobre el de los contratos de arrendamiento por lo que en la reunión de noviembre de 2015 no incluye el tema en la agenda.

5. CONCLUSIONES

Las cláusulas contingentes dan respuesta a los problemas derivados de la asimetría de información entre las partes contratantes. Estos problemas se manifiestan *ex ante* y *ex post*. El principal problema *ex ante* es la selección adversa. Las cláusulas contingentes permiten facilitar el ajuste de precios y optimizar la contratación. Los efectos *ex post* están relacionados con el riesgo moral y con ellos la finalidad de la cláusula contingente es determinar la conducta posterior de las partes contratantes en la medida en que afecta al desarrollo del recurso contratado.

La función *ex ante* es un componente que permite compartir los riesgos reduciendo el riesgo de ambas partes sobre el recurso negociado. El valor razonable de ese componente forma parte del coste del recurso adquirido o es una transacción separada en una operación de venta. La función *ex post*, al estar vinculada a acciones u omisiones posteriores a la contratación que determinan un cambio de valor en el componente. Este cambio debería recibir un tratamiento consistente con la doctrina de los contratos pendientes de ejecutar.

Nuestra primera conclusión es que el tratamiento de los pagos variables en la normativa contable internacional actual no es consistente en diversos pasajes. En concreto, la solución prevista para las combinaciones de negocios es diferente a la adoptada para los contratos de arrendamiento y, en esencia, al suponer ambas transacciones la adquisición de un recurso, no encontramos justificación a tratamientos diferentes.

Por otra parte, la contabilización de los ingresos contingentes ofrece un criterio general y una excepción para el caso de los *royalties*. En esta norma, el planteamiento de los *royalties* responde a una lógica simétrica a la asumida para los contratos de arrendamiento; mientras que la lógica de los pagos contingentes en otras operaciones de venta sería similar al conferido a las combinaciones de negocio. Eso sí, estableciendo un umbral de probabilidad más elevado, motivado por razones de prudencia, en nuestra opinión no compatibles con el papel que tiene previsto en el marco conceptual.

Los pagos basados en acciones incorporan mecanismos de reducción de la asimetría tanto en el establecimiento de las condiciones para la irrevocabilidad de los programas como en la forma de liquidación cuando esta se produce entregando acciones u opciones sobre acciones. Nuestro análisis se ha centrado en las primeras, pues el segundo mecanismo supone desde el momento de la liquidación en acciones la incorporación del empleado al accionariado y sujeto a los riesgos y venturas de cualquier otro propietario. La lógica en estos casos es estimar el efecto de los pagos a consolidar y distribuir el coste a lo largo del periodo en el que se consolidan. En esta solución ha intervenido la doc-

trina sobre contratos pendientes de ejecutar. Es decir, estos pagos se generan conforme el empleado o directivo despliega su actividad en la entidad y en razón a la calidad de dicha actividad. Esta doctrina también es predicable en los casos de adquisición de activos o en el de reconocimiento de ingresos.

Por otra parte, frente a la doctrina de los contratos pendientes de ejecutar, no se puede ignorar que la racionalidad económica de los contratos con cláusulas contingentes es diferente a la de los contratos con pago fijo. El enfoque del regulador se ha centrado en la medición del pasivo y como derivada de este se obtendría el activo o el gasto.

Las cláusulas contingentes no responden a una tipología única. Unas se encuentran más allá del control de la entidad mientras que otras son controlables por la entidad. Así, una cláusula de evolución del precio de un alquiler en función del índice general de precios está más allá del control de la entidad; sin embargo, una cláusula que ajusta el precio en función de las ventas que se consigan en un negocio o en un local arrendado dependen de la actividad que desee desplegar la entidad. Por otra parte, en las adquisiciones de recursos las cláusulas son controlables por la entidad, en las operaciones de ingreso lo son por la contraparte y en los pagos basados en acciones, el empleado forma parte de la propia entidad por lo que sería cuestionable el control pleno por parte de la entidad.

Si la cláusula contingente no es controlable por la entidad, es un componente de obligación adicional que es preciso estimar, como cualquier provisión. Por el contrario, si la cláusula contingente es controlable por la entidad, el debate está abierto por dos motivos. Primero no es una obligación. Segundo, el no reconocimiento de la cláusula omite información que puede ser relevante y abre paso a la estructuración de contratos. En nuestra opinión, la cláusula contingente es una opción incorporada al contrato principal, que ha de ser objeto de medición y reconocimiento. Esta opción puede estar *en dinero* y tener valor como mayor coste del activo o puede estar *fuera de dinero*, si no se prevé que se produzca la contingencia, y no afectar a la valoración. Es decir, en nuestra opinión, la aproximación conceptual ha de venir por el activo, especialmente a efectos de medición del valor razonable de esa opción y su contrapartida en el pasivo. En el caso de los ingresos estaríamos ante una opción vendida a diferencia de las combinaciones de negocios, arrendamientos o adquisiciones de propiedades, planta y equipo que sería una opción comprada. El caso de las retribuciones a directivos o empleados se sitúa más cerca de las opciones vendidas que las compradas pues es el equipo humano quien toma las decisiones que afectan a su retribución.

Una segunda cuestión es delimitar qué parte del valor de la opción ajusta el precio del elemento y qué parte de la retribución variable está compensando acciones futuras. En el momento inicial, el valor razonable de la opción está señalando cuál es el precio pagado de más por reducir el riesgo de selección adversa. Conforme pase el tiempo, la evolución del precio de la opción depende de las acciones futuras tanto del adquirente del recurso como del vendedor; es decir, responde al control sobre el riesgo moral y en nuestra opinión esta parte debe ser consistente con la teoría de los contratos pendientes de ejecutar. En consecuencia, el ajuste del coste de las combinaciones de negocios, de los arrendamientos, de las adquisiciones de propiedades, planta y equipo y de los pagos basados en acciones debería obtenerse por el valor razonable del componente contingente en el momento inicial. Los ajustes posteriores son consecuencia de hechos futuros y se deberían reconocer en la cuenta de resultados de los ejercicios en los que tienen lugar.

Adicionalmente a estas consideraciones, se encuentra la posibilidad de obtención de una medida fidedigna de esta opción y si dicha medición se puede obtener en unos términos de coste que sean equilibrados con el beneficio que representa su presentación.

Bibliografía

- AKERLOF, G. A. [1970]: «The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), págs. 488-500.
- AMER, T.; HACKENBRACK, K. y NELSON, M. [1994]: «Between-Auditor Differences in the Interpretation of Probability Phrases», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 13(1), págs. 126-136.
- BARRAL, A. [2014]: *El posicionamiento de los preparadores en la reforma de la Norma Internacional de Contabilidad sobre Arrendamientos*, Tesis doctoral, 25 de agosto de 2014. Universidad de Córdoba.
- BARRAL, A.; MOLINA, H. y RAMÍREZ, J. [2012]: «La reforma de las rentas contingentes en los arrendamientos», *Partida Doble*, 23(243), págs. 22-38.
- BARRAL, A.; BAUTISTA, R.; MOLINA, H. y RAMÍREZ, J. [2014]: «Marco conceptual del IASB y el debate a la norma de arrendamientos», *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, octubre/diciembre, págs. 57-82.
- BARTH, M. [2006]: «Including Estimates of the Future in Today's Financial Statements», *Accounting Horizons* 20(3), págs. 271-285.
- CEBRIÁN, M. [2009]: «The structure of payments as a way to alleviate contractual hazards in international technology licensing», *Industrial and Corporate Change*, 18(6), págs. 1.135-1.160.
- ECKBO, B. E.; GIAMMARION, R. M. y HEINKEL, R. L. [1990]: «Asymmetric information and the medium of Exchange in takeovers: Theory and tests», *Review of Financial Studies* 3(4), págs. 651-675.
- HALES, J.; VENKATARAMAN, S. y WILKS, T. J. [2012]: «Accounting for leases Renewal Options. The Informational Effects of Unit of Account Choices», *The Accounting Review*, 87(1), págs. 173-197.
- HEDGE, D. [2014]: «Tacit knowledge and the structure of license contracts: Evidence from the biomedical industry», *Journal of Economics & Management Strategy*, 23(3), págs. 568-600.
- HANSEN, R. G. [1987]: «A theory for the choice of exchange medium in mergers and acquisitions», *Journal of Finance*, 60(1), págs. 75-95.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD [2013]: Discussion Paper. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>
- [2015]: Exposure Draft ED/2015/3. Conceptual Framework for Financial Reporting. Disponible en: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/May%202015/ED_CF_MAY%202015.pdf
- INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS INTERPRETATION COMMITTEE [2011a]: Agenda paper 10. Tentative agenda decision. Project: IAS 16 Property, Plant and Equipment and IAS 38 Intangible Assets – Accounting for contingent price for the purchase of single assets. Disponible en: http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/IFRICJan11/IFRIC_Jan-2011-10IAS16IAS38.pdf

- [2011b]: Agenda paper 4. Scope and analysis of possible accounting treatments. Project: IAS 16 Property, Plant and Equipment and IAS 38 Intangible Assets-Contingent pricing of property, plant and equipment and intangible assets. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/IFRICMar11/041103AP04IAS16IAS38Contingentprices.pdf>
- [2012a]: Agenda paper 3A. Contingent payments for the separate purchase of PPE and intangible assets. Project. IAS 16 Property, Plant and equipment and IAS 38 Intangible Assets. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Variable-payments-for-separate-acquisition-of-PPE-and-intangible-assets/Pages/Deliberations-Stage-1.aspx>
- [2012b]: Agenda paper 2. Variable payments for the separate acquisition of PPE and Intangible Assets. Project. IAS 16 Property, Plant and equipment and IAS 38 Intangible Assets. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Interpretations%20Committee/2012/September/021209AP02%20-%20Contingent%20prices.pdf>.
- [2015a]: Agenda paper 06A. Variable payments for the purchases of property, plant and equipment and intangible assets. Project. IAS 16 Property, Plant and equipment and IAS 38 Intangible Assets. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Interpretations%20Committee/2015/September/AP06A-Variable-payments-for-asset-purchase-final.pdf>
- [2015b]: Agenda paper 02A. Initial recognition and measurement of variable payments for asset purchases. Project. IAS 16 Property, Plant and equipment and IAS 38 Intangible Assets. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Interpretations%20Committee/2015/November/AP02A%20Initial%20accounting%20for%20variable%20payments%20for%20asset%20purchase.pdf>
- [2015c]: IFRIC Update. November. Disponible en: <http://media.ifrs.org/2015/IFRIC/November/IFRIC-Update-November-2015.html#G>

LASWAD, F. y MAK, Y. T. [1997]: «Interpretations of Probability Expressions by New Zealand Standard Setters», *Accounting Horizons*, diciembre, págs. 16-23.

LUYPAERT, M. y CANEGHEM, T. V. [2014]: «Can Auditors Mitigate Information Asymmetry in M&As? An Empirical Analysis of the Method of Payment in Belgian Transactions», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(1), págs. 57-91.

MOLINA, H. y MORA, A. [2015]: «Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos», *Spanish Accounting Review*, 18 (1), págs. 99-113.

OFFICER, M. S.; POULSEN, A. B. y STEGEMOLLER, M. [2009]: «Target-firm information asymmetry and acquirer returns», *Review of Finance*, 13(3), págs. 467-493.

PFEIFFER, G. M. y SHIELDS, T. W. [2015]: «Performance-Based Compensation and Firm Value – Experimental Evidence», *Accounting Horizons*, 29 (4), págs. 777-798.

REIMERS, J. L. [1992]: «Additional Evidence on the Need for Disclosure Reform», *Accounting Horizons*, marzo, págs. 36-41.