

## EL CONCEPTO DE PASIVO EN LA INTERPRETACIÓN DE LA NIIF 16

### **Autor**

*Horacio Molina Sánchez*

*Profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Loyola Andalucía*

*Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004. Córdoba*

### **Coautores**

*Marta de Vicente Lama*

*Profesora titular en la Universidad Loyola Andalucía*

*Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004. Córdoba*

*María del Mar Ortiz Gómez*

*Ayudante de investigación de la Universidad Loyola Andalucía*

*Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004. Córdoba*

**Área Temática:** Normalización contable

**Palabras Clave:** NIIF 16, Pasivo, Cuotas variables.

## Resumen

La reforma de la contabilización de los arrendamientos por parte de los arrendatarios ha supuesto un cambio importante que ha requerido la interpretación de activo y pasivo. Es un proyecto que surge por el déficit informativo sobre los pasivos de la entidad, dado que ciertos usuarios estimaban los compromisos por arrendamiento operativo, para agregarlos como pasivos de la entidad. El concepto de pasivo ha tenido que ser reinterpretado frente a la normativa predecesora. Entre estas las más importantes son: la naturaleza de los arrendamientos como contratos cumplidos por parte del arrendador; la consideración del contrato como pasivo único o como conjunto de obligaciones que deben ser analizadas separadamente; el concepto de cancelabilidad y su aplicación en el caso de la nueva normativa, según las visiones estudiadas en el proyecto de nuevo marco conceptual que en 2013 editó su primer documento de trabajo. Tras este análisis, ponemos de manifiesto cómo la indefinición del concepto de pasivo da lugar a que algunas soluciones recientes del IASB sean criticables conceptualmente. El trabajo pretende, por tanto, demostrar que es necesario una formulación más clara de los principios básicos con los que se ha aplicado el concepto de pasivo en la nueva norma de arrendamientos.

### 1. Introducción

En 2019, la Norma Internacional de Información Financiera 16. Arrendamientos (NIIF 16), emitida por el International Accounting Standards Board (IASB), entró en vigor. Su puesta en marcha ha sido un reto importante para los preparadores de la información financiera, consultores y auditores. Esta norma ha suscitado una amplia polémica y su proceso de gestación se ha extendido 10 años, todo ello sin considerar los documentos previos que emitió el Grupo G4+1 en los años 1996 (Mc Gregor, 1996, fue su ponente principal) y 2000 (Nailor y Lennard, 2000, fueron sus ponentes principales), que fueron publicados 10 años de la incorporación del proyecto de arrendamientos a la agenda conjunta del IASB y el Financial Accounting Standards Board (FASB) de Estados Unidos. El G4 +1 estuvo formado por los emisores de normas de Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos, más el International Accounting Standards Committee (IASC, predecesor del IASB).

La NIIF 16 modifica sobre su predecesora, la Norma Internacional de Contabilidad 17 (NIC 17), el modelo de calificación dual de los arrendamientos operativos o financieros. Según esta norma prescrita, únicamente los arrendamientos financieros darían lugar al reconocimiento de un activo y de un pasivo ya que, en esencia, el contrato era económicamente equivalente a una compraventa financiada durante la vigencia del contrato. Por su parte, los arrendamientos operativos se reconocían como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con su devengo, dado que el uso del bien arrendado se asimilaría a la recepción de un servicio que presta el arrendador.

La contabilización de los arrendamientos operativos en la NIC 17 omitía del balance de situación los compromisos adquiridos en el contrato y el derecho a usar el activo durante el periodo de arrendamiento. El déficit informativo se encontraba más en el primero (pasivo) que en el segundo (activo) de los conceptos señalados. Prueba de ello es que los analistas de crédito de las agencias de calificación incluían los compromisos por arrendamiento como pasivos de las

compañías al estimar su ratio de endeudamiento. Esto lo hacían mediante una estimación que tomaba como referencia en gasto anual por arrendamiento. Esta práctica ponía de manifiesto una falta de relevancia en la información financiera, dado que el reconocimiento permitiría estimar mejor los flujos de caja futuros.

Una segunda motivación de esta reforma se encontraba en el deficiente tratamiento de las cuotas contingentes y de las opciones de renovación, que se formula desde el primer documento emitido por el G4+1 en 1996 (Mc Gregor, 1996); el segundo documento profundiza en la cuestión (Nailor y Lennard, 2000). Las soluciones conceptuales a estos temas han puesto de manifiesto la necesidad de identificar un criterio universal que pueda dar respuesta de forma general ante situaciones similares. Ese trasfondo conceptual que determina la existencia de un pasivo es la incapacidad para el acreedor de cancelar los compromisos contractuales. Este artículo pone en relación cómo se han resuelto las cuestiones relacionadas con la cancelabilidad del pasivo en la propia NIIF 16 y en la interpretación que está efectuando el Comité de Interpretaciones de la NIIF (CINIIF) en sus primeras decisiones de agenda sobre asuntos que se están planteando en los primeros dos años de vigencia de la norma.

La metodología que aplicamos se encuentra en el ámbito de las ciencias jurídicas. Siguiendo la clasificación propuesta en la investigación en estas disciplinas, el Pearce Report<sup>1</sup> identificó la investigación teórica como aquella cuya finalidad es una *“research which fosters a more complete understanding of the conceptual bases of legal principles and of the combined effects of a range of rules and procedures that touch on a particular area of activity”* (Duncan and Hutchinson, 2012: 101).

El trabajo comienza con un análisis del concepto de pasivo. El siguiente capítulo se destina a teorizar cómo la concepción del pasivo afecta a las decisiones que se tomarían en la norma de arrendamientos. El cuarto punto analiza la evolución de esta formulación teórica en el desarrollo de la Norma de arrendamientos. El apartado quinto aborda cómo las soluciones previas deberían iluminar decisiones recientes del IASB que, a nuestro juicio, se separan de la doctrina sobre el concepto de pasivo que emana del proceso de elaboración de la norma. Se finaliza con las principales conclusiones de este estudio.

## **2. El concepto de pasivo**

El concepto de pasivo ha evolucionado con motivo de los cambios introducidos en el Marco Conceptual (MC) en 2018. Actualmente, el MC define un pasivo como una obligación presente de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados. Esta definición ha suprimido la referencia a la salida esperada de *“recursos que incorporan beneficios económicos”* que incluía la anterior definición del MC de 2010, trasladando la incertidumbre desde la definición a integrarla en la medición del pasivo. La incertidumbre puede referirse a la existencia del pasivo (incertidumbre de existencia) o al sacrificio de recursos (incertidumbre de resultado); en ambos casos, esta incertidumbre forma parte del test de relevancia y representación fiel en la decisión de reconocimiento; consiste en que la probabilidad de que exista un pasivo o que suponga una salida de efectivo no sea baja; ya que, en caso de ser así, no sería relevante reconocer el pasivo. Adicionalmente, existe una incertidumbre en la medición del importe a satisfacer. Por ejemplo, en un litigio se dan cita la incertidumbre de existencia (la entidad resulte

---

<sup>1</sup> Comisión creada en Australia que revisó la investigación generada en las escuelas de derecho en 1987.

condenada), así como la incertidumbre de resultado (que esta condena determine un pago) y una tercera incertidumbre que se asocia a la medición (el importe por el que se sancionaría a la entidad es desconocido).

El concepto de obligación actual puede tener un respaldo legal o contractual y no precisa que sea incondicional. La clave se sitúa en que la entidad no tenga la capacidad práctica de evitar la transferencia de recursos económicos (cancelabilidad); sin embargo, el MC prevé otras situaciones en las que las entidades podrían disponer de una capacidad limitada para evitar la transferencia de activos y no por ello debe considerarse que no exista una obligación actual (por ejemplo, las obligaciones constructivas, cuyo origen está en las expectativas generadas en la clientela, no serían evitables en la práctica). La condicionalidad de las obligaciones abre el debate de si la obligación condicionada es actual o tendrá lugar cuando se produzca ese hecho futuro que torna en inevitable el sacrificio de recursos económicos.

La capacidad práctica para evitar el pago fue objeto de debate cuando se reformó el MC y se evaluaron tres alternativas sobre la noción de “evitar el pago futuro”, que se había observado en la regulación contable, y que son las siguientes:

- La primera alternativa contempla que la entidad no debe tener la capacidad teórica para evitar el pago. Esta visión es muy estricta, y bajo la misma dejarían de ser pasivos todas aquellas situaciones en las que la entidad tuviese alguna posibilidad de evitar el pago.
- Una segunda visión, menos estricta, considera que la entidad no debe disponer de la capacidad práctica para evitar el pago. En estos casos, la entidad teóricamente podría evitar los pagos, pero económicamente no le interesa o existe un incentivo económico o *compulsión económica*.
- La tercera visión propone que existe un pasivo si es probable que la entidad tenga que transferir un recurso, sin evaluarse la capacidad, teórica o práctica, que tenga la entidad para evitar el pago.

Por otra parte, las obligaciones pueden estar condicionadas a sucesos futuros no controlables por la entidad, por lo que esta no tendría capacidad para evitar el pago; sin embargo, cuando el hecho futuro depende de acciones que pueda tomar la entidad, es preciso analizar si existe la *capacidad práctica* para evitar que se produzca la condición que confirma la obligación.

La regulación contable muestra una posición heterogénea en cuanto al alcance del término de cancelabilidad y al rol de los incentivos económicos. Brouwer y otros (2015) advierten que los incentivos económicos no forman parte de los criterios para distinguir entre pasivo y patrimonio en la Norma Internacional de Contabilidad 32. Instrumentos Financieros: Presentación (NIC 32), ni deben ser tenidos en cuenta para considerar un pasivo en la CINIIF 21 Gravámenes. Por un lado, el MC se refiere a una obligación como “*un deber o responsabilidad que una entidad no tiene capacidad práctica de evitar*” (MC 4.29). Esta capacidad práctica para evitar la transferencia de un recurso económico solo se presentaría cuando dependiera de una acción futura cuyas consecuencias económicas serían significativamente más adversas, no influyendo ni la intención de la entidad ni una elevada probabilidad de ésta. Por el contrario, en el caso de los instrumentos financieros, la NIC 32 calificaba como patrimonio un instrumento en el que la entidad pudiese evitar el pago, considerando únicamente este hecho, aunque existiese un incentivo económico de efectuar la transferencia de recursos. Esta posición se mantiene en el Discussion Paper. Financial Instruments with Characteristics of Equity (DP de junio de 2018. 8.2), posterior a la aprobación del MC (marzo de 2018).

Finalmente, el MC optó por la segunda visión porque si la entidad tiene un derecho a evitar un pago, pero no tiene la capacidad práctica para evitarlo, ese derecho es espurio y no reconocer la obligación como pasivo estaría dando preeminencia a la forma legal frente al fondo económico, lo cual disminuye la característica de representación fiel.

La segunda cuestión importante es que la obligación surge de hechos pasados. La dificultad práctica para determinar si la obligación surge como consecuencia de un hecho pasado se encuentra tanto en los contratos pendientes de ejecutar (*executory contracts*) como en las obligaciones condicionales.

Los contratos pendientes de ejecución son aquellos en los que ninguna de las dos partes ha cumplido sus obligaciones contractuales; frente a ellos se sitúan los contratos cumplidos total o parcialmente en los que las dos partes o una de ellas, respectivamente, han cumplido todas o algunas de sus obligaciones (Rouse, 1994). Las normas contables reconocen los contratos cumplidos total o parcialmente; sin embargo, se ha debatido la utilidad de incorporar las obligaciones y derechos que surgirían de contratos pendientes de ejecución. La doctrina ha sido diversa en este tema; algunos autores argumentan que su reconocimiento mejoraría la relevancia de la información (Ijiri, 1980; Gujarathi and Biggs, 1988), ya que permitiría reconocer los activos y pasivos antes de completarse la transacción; así, por ejemplo, sucede con la Norma Internacional de Contabilidad 39. Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición (NIC 39) que reconocía los activos y pasivos financieros a valor razonable en los contratos de naturaleza financiera pendientes de ejecución (Walton, 2006). Por el contrario, otros autores y pronunciamientos no son partidarios de hacerlo debido a que consideran que los derechos pendientes de control no serían activos (Rouse, 1994; Nailor y Lennard, 2000).

En 2018, el MC definió un contrato pendiente de ejecutar como *“un contrato, o una parte de un contrato, que está sin realizar en partes iguales – ninguna parte ha cumplido ninguna de sus obligaciones, o ambas partes han cumplido parcialmente sus obligaciones en igual medida”* (MC 4.56). El MC considera que el derecho y la obligación que surgen son interdependientes y no pueden separarse, por lo que solo se reconocerían cuando uno de los dos componentes tuviese un valor distinto del otro (MC 4.57). Conforme una de las partes cumple sus compromisos, el contrato deja de estar pendiente de ejecución.

La determinación de si la obligación surge de un hecho pasado también se cuestiona en las obligaciones que son condicionales. Murray (2010) discute el caso de las garantías ofrecidas a terceros. En estas, la clave es identificar cuál es el hecho que determina la obligación de reparación, el daño que provoca la activación de la garantía o, por el contrario, la obligación de estar dispuesto a repararlo en caso de que se produzca el daño cuando ya se ha cobrado el importe por ese servicio al cliente (ya sea como obligación de cumplimiento independiente de la entrega o conjuntamente con la propia entrega). La condicionalidad, cuando no depende de la entidad obligada, pasa a ser inevitable y debe ser incorporada a la medición del pasivo.

En las decisiones de reconocimiento, el MC ha evitado el establecimiento de un límite de probabilidad a nivel conceptual, para que el IASB pueda determinarlos con cierta flexibilidad a nivel de norma. De esta manera, las provisiones reguladas por la Norma Internacional de Contabilidad 37. Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes (NIC 37) exigen un nivel de probabilidad de *“más probable que no”* para el reconocimiento, mientras que los pasivos financieros se reconocen todos (Brouwer et al., 2015) y es a través de la medición donde se incorpora la incertidumbre que pudiese existir.

### **3. La norma de arrendamientos: un escenario en el que estudiar la aplicación del concepto de pasivo**

La regulación de los arrendamientos es un caso paradigmático de debate sobre el concepto de pasivo, ya que este concepto trasciende a la identificación de los elementos (Molina y Mora, 2015).

La norma de arrendamientos plantea varios debates en los que subyace el concepto de pasivo.

#### **Cuestión 1: ¿Las obligaciones por contratos de arrendamiento son presentes o futuras?**

El primer debate es si la obligación que surge de un contrato de arrendamiento es como consecuencia de un suceso pasado (el contrato) o surgirá en un momento futuro conforme el arrendatario use y disfrute el bien arrendado. Teóricamente, la cuestión es determinar si los arrendamientos son contratos pendientes de ejecución.

Ma y Miller (1978) consideran que todos los contratos de arrendamiento están pendientes de ejecución. Asimismo, estos autores identificaron que solo se deben considerar como pasivo las obligaciones que surgen de contratos pendientes de ejecución donde se impone una restricción genuina en la discreción de los gestores a efectuar pagos. Como consecuencia de esto, para Ma y Miller (1978), los contratos de arrendamiento que son cancelables, o que terminan en un corto plazo de tiempo, son contratos pendientes de ejecutar que no se reconocen como pasivo; sin embargo, cuando el arrendatario no puede evitar los pagos, el contrato ejecutorio se reconocería como pasivo. La discreción de la que dispone la dirección para evitar los pagos en el futuro provoca que la obligación surja en el futuro conforme se reciba el servicio, mientras que, si el compromiso no deja espacio a la discreción de la dirección, el pasivo surge con la adquisición del compromiso.

Por su parte, la doctrina subyacente en la NIC 17 analiza si el contrato transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas asociadas al bien arrendado. En caso afirmativo, el arrendatario controlaría un activo y contraería un pasivo. En caso negativo, el arrendatario recibiría los servicios del arrendador y, por tanto, no existiría un pasivo hasta que no se presten dichos servicios. En definitiva, como indica McGregor (1996), no existen diferencias entre los derechos y obligaciones que surgen en un arrendamiento operativo o financiero; es la analogía con un contrato de compraventa y no las definiciones de activo y pasivo lo que soporta la regulación bajo la NIC 17.

Según Nailor y Lennard (2000), la puesta a disposición del bien al arrendatario constituye el punto en el que se reconoce la transmisión de un activo al arrendatario y, consecuentemente, el origen del pasivo. La solución vino de considerar como activo al conjunto de servicios que integran un contrato, a diferencia de la NIC 17 que centraba el análisis de transmisión en el bien físico; lo que Molina y Mora (2015) califican como un cambio en la unidad de cuenta que pasa de ser el activo subyacente a ser el conjunto de servicios que se transfieren con el contrato. Y precisamente la obligación ineludible de adquisición de esos servicios, nacida del pasivo, es lo que determina que el activo se controle como consecuencia de un hecho pasado y no de una decisión futura (por ejemplo, la renovación voluntaria del contrato). En consecuencia, el activo estaba formado por el derecho de uso del bien por un periodo de tiempo. Ya no era preciso analizar el porcentaje de transmisión del bien físico, sino que los servicios hubiesen sido transferidos y el arrendatario no pudiese evitar el pago por ellos. Por tanto, el reconocimiento

del pasivo se encuentra en la interpretación novedosa de cuál es el recurso que surge en un contrato calificado como arrendamiento.

**Cuestión 2: La evaluación de la obligatoriedad de los compromisos, ¿se limita al contrato o debe considerar la interpretación jurídica de esos contratos?**

Esta segunda cuestión se centra en la no cancelabilidad de los compromisos firmados en el contrato. La tradición jurídica podría implicar un componente de obligatoriedad diferente en cada jurisdicción. La consideración del marco jurídico suele situar este debate en el contenido del contrato, pero tan importante como su contenido es la interpretación de los tribunales (la jurisprudencia). Así, el contrato de arrendamiento se firma en una situación de equilibrio entre las partes que, en caso de alterarse, podría invocarse para invalidar el contrato. En el ámbito de los ordenamientos cuyo origen es el derecho romano, los contratos obligan a las partes con base en el postulado general de "*pacta sunt servanda*"; sin embargo, cuando se producen modificaciones de las circunstancias de carácter extraordinario que modifican los fundamentos del negocio acordado, sobre la base de un juicio de equidad, los tribunales pueden aplicar la cláusula "*rebus sic stantibus*". Es decir, ante un cambio de las circunstancias extraordinario, los acuerdos decaen.

Como consecuencia de lo anterior cabe afirmar que la jurisdicción complementa el marco de obligaciones y derechos en los que se va a ejercer el contrato.

**Cuestión 3: Las obligaciones incluidas en las distintas cláusulas de un contrato, ¿se analizan aisladamente o de manera integral?**

La tercera cuestión que se plantea es si la unidad de cuenta del pasivo es el contrato o las cláusulas del contrato que imponen distintas obligaciones. Estas cláusulas pueden deparar una capacidad de uso del activo diferenciada de un contrato a otro y pueden establecer condicionantes en la determinación del precio del arrendamiento. Si la unidad de cuenta es el contrato, el contenido de las cláusulas influye en la medición del pasivo por arrendamiento. Sin embargo, si la unidad de cuenta se sitúa en cada una de estas cláusulas, como un crisol de obligaciones que determinan el pasivo, el análisis de cada una de las cláusulas contractuales sería tanto de reconocimiento como de medición; es decir, estudiar primero si son obligaciones inevitables para el arrendador y, después, estimar los flujos de efectivo a satisfacer; o alternativamente, si se considera todo el contrato como una unidad de cuenta, tan solo estimar los flujos de efectivo a desembolsar.

**Cuestión 4: Aplicación del concepto de capacidad práctica para evitar pagos en las cláusulas de extensión del plazo**

En el caso de analizarse por separado las cláusulas relativas al plazo, el cuarto debate que surge es si el criterio de evitabilidad del pago debe enmarcarse en el contexto del contrato (visión amplia del pasivo) o debe considerarse que no existe un pasivo cuando el arrendatario puede evitar el pago, con independencia de la racionalidad económica que conlleve. Así, el estudio de las prórrogas exige evaluar a qué parte le corresponde la decisión y, en caso de ser el arrendatario quien decide la extensión del contrato, considerar si es preciso establecer un umbral de probabilidad de ejercicio para considerar dichos pagos adicionales como pasivo. Este asunto ya estaba planteado en la NIC 17 con motivo de las opciones de compra y de extensión de plazo a la hora de determinar los pagos mínimos de arrendamiento, en los que se calificaban como arrendamientos financieros. La NIC 17.4 establecía que, si el precio de la opción era suficientemente más bajo que el valor razonable del activo en el momento del ejercicio de la

opción como para que fuese razonablemente cierto que se iba a abonar, entonces el precio de la opción debería incorporarse en la medición del pasivo por arrendamiento. Por otra parte, si era razonablemente cierto al inicio del contrato el ejercicio de la extensión del plazo, se consideraba este plazo ampliado al estimar el plazo del contrato.

Por otra parte, el fondo económico de las opciones de extensión de los contratos de arrendamiento es equivalente a las opciones de terminación anticipada, tal y como desde un primer momento pone de manifiesto el Discussion Paper de 2009 (DP2009), en su párrafo 6.7. Asimismo, las opciones implícitas (la capacidad de renegociación del contrato que tiene un arrendatario) podrían conferir económicamente al arrendatario una posición similar a la que tendrían si el contrato contuviese una opción de ampliación; sin embargo, el posicionamiento del DP2009 fue considerar exclusivamente las que se encuentran explícitamente incluidas en el contrato.

#### **Cuestión 5: Aplicación del concepto de capacidad práctica para evitar los pagos al caso de las cuotas contingentes**

Por su parte, el quinto asunto se refiere a las cláusulas de pago que son contingentes, entre las cuales se encuentran los valores residuales que el arrendatario garantiza al arrendador al término del contrato. Cuando las cláusulas de pago contingente se analizan aisladamente, la cuestión de reconocimiento vuelve a centrarse en el criterio de evitabilidad del pago (la discrecionalidad en los pagos para el arrendatario). Determinadas cláusulas no son evitables por el arrendatario (por ejemplo, las que vinculan la renta a la evolución de un índice o los valores residuales que pueda tomar el activo arrendado al término del contrato y que puedan determinar un compromiso de pago para garantizar un valor acordado); sin embargo, otras no lo son, como las que dependen del uso del activo, en las que es el arrendatario quien evalúa en cada momento el consumo del activo y con ello contrae en ese momento la obligación de pago; así como las cláusulas vinculadas al rendimiento del activo, en las que también es el arrendatario el que podría prescindir del uso del activo y reducir a cero su rendimiento y con ello el pago de esta cláusula. Sobre este segundo grupo de cláusulas, las evitables, es sobre las que se plantea el debate sobre si existe pasivo o no lo que va a depender de si se adopta una decisión estricta del concepto de pasivo, en cuyo caso, no se incorporarían, o una más amplia que incorpore un concepto de evitabilidad práctica.

#### **Cuestión 6: Medición o estimación de las cláusulas contingentes**

Por último, en caso de aceptarse su consideración como pasivo, la sexta cuestión que se plantearía sería determinar cómo se han de valorar estas cláusulas contingentes, así como si es posible realizar una estimación que mantenga la incertidumbre de medición en unos niveles que no mermen la fidelidad de la información.

### **4. Consolidación del concepto de pasivo durante el proyecto de la norma de Arrendamientos**

La evolución del concepto de pasivo en el proyecto de Arrendamientos es un caso que ayuda a identificar los fundamentos para el MC. En este recorrido se debe comenzar por los dos documentos del G4+1 (MC Gregor 1996 y Nailor y Lennard, 2000) para continuar con el DP2009, el *Exposure Draft. 2010/9. Leases* (ED2010), el *Exposure Draft. 2013/6. Leases* (ED2013) y



finalizar en la NIIF 16. A continuación se abordan los problemas que se habían identificado tras una revisión del concepto de pasivo.

#### **4.1. La obligación por arrendamiento surge por un hecho pasado (cuestión 1)**

Una de las críticas más persistentes contra el modelo establecido por la NIIF 16 fue que los arrendamientos operativos son contratos pendientes de ejecución. Esta crítica ya fue esgrimida en el primer proyecto del G4+1 (MCGregor, 1996) y conllevó que el segundo proyecto dedicase un capítulo a justificar que en los contratos calificados como arrendamiento no estaban pendientes de ejecución (Nailor y Lennard, 2000). El DP2009 realiza un análisis de la consistencia del modelo de derecho de uso con las definiciones de activo y pasivo del MC de 2010. En concreto, el DP2009 afirma que el recurso y la obligación surgen como consecuencia de un suceso pasado: la firma del contrato y la entrega del bien arrendado; añadiendo lo siguiente:

*Some think that the lessee's right to use the machine described in example 1 is conditional on the lessee making payments during the lease term. In other words, if the lessee does not make payments, it may forfeit its right to use the machine (this is similar to the situation that would arise if an entity failed to make payments on an instalment purchase). However, unless the lessee breaches the contract, the lessee has an unconditional right to use the leased item. (DP 2009: 3.16; este pasaje fue incorporado a la NIIF 16. FC.22.d).*

El modelo propuesto en el DP2009 recibió tres tipos de críticas, tal y como documentan los autores Molina y Mora (2015). La primera es que el modelo no refleja el modelo de negocio subyacente en el contrato; la segunda es la inconsistencia del modelo con el MC al reconocerse activos y pasivos como consecuencia de un contrato pendiente de ejecución; finalmente, la tercera se centra en la complejidad del tratamiento contable y en la posibilidad que abre a la manipulación. El segundo argumento fue destacado en el ED2010 como una de las críticas al modelo, no tanto cuestionando que existiesen derechos y obligaciones cuanto que esta reforma implicaría modificar la contabilización de los contratos pendientes de ejecución. Molina y Mora (2015) se hacen eco de que entre las respuestas al DP2009 algunos participantes recurrieron a contratos de servicios análogos tratando de cuestionar la consistencia en el tratamiento de estos servicios y el propuesto en el modelo del derecho de uso. La respuesta deja zanjada la cuestión en esta fase del proyecto indicando que el contrato deja de estar pendiente de ejecución en la fecha de comienzo del arrendamiento y así quedó recogido en los Fundamentos de Conclusiones de la NIIF16 que establece que el arrendatario queda obligado desde el momento que tiene el activo subyacente a su disposición (NIIF16. FC22.d y FC25.a).

#### **4.2. La cancelabilidad de las obligaciones se soporta en el contrato o en el marco jurídico (cuestión 2)**

La obligatoriedad para el arrendatario de los compromisos firmados en el contrato debe interpretarse a la luz del marco jurídico concreto. Los contratos deben someterse a la ley vigente y esta limita o condiciona la capacidad de las partes para comprometerse, pero además se debe tener presente cómo los tribunales de una jurisdicción valoran la posibilidad de cancelar un contrato de arrendamiento.

Los documentos emitidos por el IASB en el proyecto de arrendamientos han guardado silencio sobre esta cuestión; sin embargo, la cancelabilidad ha sido argumentada por algunos de los participantes en respuesta al DP2009 (Molina y Mora, 2015 citan a la US Chamber of Commerce).

#### **4.3. Las obligaciones incluidas en las distintas cláusulas de un contrato, ¿se analizan aisladamente o de manera integral? (cuestión 3)**

Un primer debate fue definir la unidad de cuenta para medir el pasivo. El debate estuvo entre considerar el contrato en su conjunto o cada conjunto de cláusulas por separado, considerando el contrato base, por un lado, y las cláusulas de plazo o pago variable como componentes separados. En el DP2009 se analizaron los arrendamientos complejos. Este tipo de arrendamientos son los que contienen opciones de plazo, compra, valores residuales garantizados o cuotas contingentes. En estos contratos se estudió la posibilidad de aplicar la *contabilidad de componentes* para las diversas cláusulas, como propuso el segundo informe del G4+1 (Nailor y Lennard, 2000). Esta propuesta implicaba valorar cada cláusula a valor razonable cuando esta medición fuese fiable y, en caso de no serlo, omitiendo el reconocimiento. No obstante, la propuesta del DP2009 descartaba esta opción porque la medición de estos componentes es compleja. Por otra parte, un enfoque integral evita las dudas sobre la naturaleza de pasivo de las cuotas a satisfacer en los periodos en los que el arrendatario tiene la opción de evitar el pago: el arrendatario tiene una obligación de pago única y, en la decisión de medición, se determinará el cuánto. La consecuencia respecto a las opciones de plazo queda recogida en este pasaje:

*“However, under the single asset and liability approach tentatively adopted by the boards, the lease contract is viewed as giving rise to a single liability (the obligation to pay rentals) that may include rentals payable in optional periods”* (DP2009: 6.8).

A continuación, el DP2009 estudió si el tratamiento de la incertidumbre en estas cláusulas era una decisión de reconocimiento o de medición. Si se considera la incertidumbre sobre estas cláusulas para decidir su consideración, en el fondo estamos en presencia de un *análisis por componentes*, aunque el DP2009 lo consideró como un enfoque integral. Por el contrario, si se considera como una cuestión de medición, el plazo del contrato contendría un elemento probabilístico.

Tras el DP2009, el resto de propuestas (ED2010, ED2013 y NIIF 16) aborda el análisis individual de cada una de las cláusulas del contrato (un enfoque de componentes).

En este contexto, el debate sobre las cuotas contingentes ha dado lugar a diversas posiciones en los documentos que ha emitido el IASB en el proceso de aprobación de la NIIF 16. En los dos primeros documentos, la propuesta del IASB (DP2009 y ED2010) proponía la consideración de los pagos estimados por las cuotas contingentes al valorar el pasivo por arrendamiento.

En el DP2009, los miembros del Consejo argumentaron que la cláusula de pago variable en el contrato es el hecho pasado que da lugar al pasivo y que la cuestión pendiente por resolver es el importe, por lo que la problemática sería de medición del pasivo y no de existencia del pasivo (DP2009.7.11). Algunos miembros del Consejo discreparon en este punto porque en función de la naturaleza de la cláusula (vinculadas a uso o rendimiento, por un lado, o a un índice, por otro), no era evidente que existiese el pasivo (DP2009.7.12). La propuesta de medición se debatía entre una ponderación probabilística de los diferentes valores que pudiera tomar la cuota variable (solución sugerida por el IASB, DP2009.7.20) o el valor más probable (solución preferida por el FASB, DP2009.7.21).

Tras las reacciones a este primer documento, el IASB mantiene que *“Such contingent rentals meet the definition of a liability for the lessee and an asset for the lessor. It is only the amount to be paid that is uncertain”* (ED2010. FC123). Asimismo, el IASB rechaza que solo se incluyan las

cuotas inevitables, tal y como sucede en la definición de pasivo propuesta en la NIC 37 (ED2010.FC124). Entre los argumentos ofrecidos por el IASB se encuentra evitar la estructuración de contratos para evitar el reconocimiento de pasivos (cláusulas antiabuso), lo cual es un argumento que excede los criterios definidos por el MC de 2018.

Estos posicionamientos son consistentes con los adoptados para el tratamiento de las opciones de plazo donde también es preciso dilucidar si se da cita un pasivo o no. En este caso, el DP2009 consideró que la extensión del plazo, y con ello del pasivo, era una cuestión de estimación y se propuso que se estimase como el valor más probable. Por su parte, la ED2010 mantuvo un posicionamiento similar sobre el concepto de pasivo, aunque modificó el criterio de medición, en esta propuesta optó por considerar que el arrendatario debía considerar el plazo más largo en que la probabilidad fuese más probable que no; es decir, existiría un pasivo que abarcaría todo el horizonte del contrato de arrendamiento y la cuestión residiría en estimarlo.

El fondo de ese debate reside en la capacidad efectiva del arrendatario para evitar los pagos y, en menor medida, la subjetividad que implicaría su reconocimiento. Ambas líneas argumentales son diferentes pues la primera centra el debate sobre la definición de pasivo, mientras que la segunda lo hace sobre la medición del mismo.

El debate sobre la consideración de pasivo en la NIIF 16 se ha producido en paralelo a los trabajos sobre el MC, por lo que se puede observar cómo hay una sintonía en la adopción de esa segunda visión de pasivo en la interpretación del concepto en los contratos de arrendamiento.

#### **4.4. Determinación del concepto de capacidad práctica para evitar pagos en las cláusulas de extensión del plazo (cuestión 4)**

Las previsiones de la NIC 17 sobre el plazo ya obligaban a hacer una evaluación del fondo económico de estas cláusulas, tanto para determinar si las opciones de compra se ejercían como para estimar una posible extensión del plazo. En ambos casos, el umbral exigido para su determinación era muy elevado, por lo que la finalidad residía más en advertir cómo se concretaba el estudio del fondo sobre la forma que en requerir un criterio de reconocimiento más exigente.

Las propuestas del G4+1 aplicaban un concepto más restringido de pasivo, de manera que no se deberían reconocer las opciones de plazo porque el arrendatario podría evitarlas (Nailor y Lennard, 2000).

La propuesta del DP2009 es que el pasivo está formado por el conjunto de cláusulas que contiene el contrato (enfoque integral). De esta manera, la incertidumbre sobre el ejercicio podría abordarse de dos formas. La primera es a través de una decisión de reconocimiento en el que se estima cuál es la duración del contrato entre los posibles; la segunda, a través de la medición del pasivo mediante la técnica de valor esperado.

Cuando la decisión es de reconocimiento, el arrendatario debe analizar las cláusulas del contrato y evaluar su probabilidad de ocurrencia. El DP2009 propone que sea el periodo más probable con lo que se considera la visión más amplia del concepto de pasivo, según la cual existe pasivo en la medida que es probable el sacrificio de recursos, aunque la entidad pudiese evitarlo. En palabras de los propios documentos, *“the lease term should reflect an entity’s reasonable expectation of what the term would be”* (ED2013.FC138) y el plazo de arrendamiento determina el pasivo a reconocer. El ED2010 matiza este periodo probable, incorporando que sea el periodo más largo con dicho nivel de probabilidad de ocurrencia. Esto sucede porque el criterio del valor

más probable tiene relevancia cuando son dos escenarios posibles entre los que elegir. Cuando existen más escenarios con probabilidad, se debe ir a un enfoque acumulativo; en este caso, el periodo más largo en el que la suma de las probabilidades de dicho escenario y otros con plazos superiores esté por encima del 50%.

El ED2013 modifica los criterios anteriores hacia una visión del concepto de pasivo más restringida, según la cual, el pasivo debería reconocerse si existe un incentivo económico que impulsa a ejercer la opción por la que se extiende el plazo (o no se ejerce la opción por la que se puede cancelar anticipadamente). Entre las críticas a las propuestas, el ED2013 se hace eco de visiones diferentes: unas consistentes con el concepto restringido de pasivo: *“some said that determining the present value of lease payments on the basis of the most likely lease term might result in the recognition of a liability (for the lessee) and an asset (for the lessor) that does not meet the definition of a liability or an asset in the boards’ respective conceptual frameworks”* (ED2013.BC139.a); y otras con el concepto “intermedio” de pasivo: *“some suggested increasing the threshold at which an entity would include options to extend in the measurement of lease assets and lease liabilities. They suggested thresholds such as ‘reasonably assured’ (used in existing US GAAP), ‘reasonably certain’ (used in existing IFRS) and ‘virtually certain’ (which would be a higher threshold that would almost equate to including only contractual minimum lease payments in the measurement of lease assets and lease liabilities)”* (ED2013.BC139.c), el cual es el finalmente asumido en la propuesta: *“The boards note that applying the concept of ‘significant economic incentive’ would provide a threshold that is similar to the concepts of ‘reasonably assured’ and ‘reasonably certain’ in existing US GAAP and IFRS, which the boards understand work well in practice. However, there would need to be a significant economic incentive for the lessee to exercise the option in order to include optional periods in the lease term. An expectation of exercise alone (and without any economic incentive to do so) would not be sufficient”* (ED2013.FC140). La respuesta del IASB es lógica en un momento en el que el Discussion Paper 2013/1. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting (DP2013) sobre la reforma del marco conceptual se plantea precisamente cuál debe ser el alcance del concepto de pasivo y en el que se descarta a priori la visión estricta, pero muestra dudas entre la visión intermedia (obligaciones ante las que no existe una capacidad práctica para evitarlas) y la amplia.

La NIIF 16 finalmente asumió esta tesis intermedia de pasivo, pero la replanteó en los mismos términos que figuraba en la NIC 17, ya que el término razonablemente cierto lo vincula a la existencia de un incentivo económico. Todo ello conlleva un análisis individual de cada componente del contrato bajo el tamiz del criterio de no cancelabilidad práctica.

#### **4.5. El tratamiento de las cuotas contingentes (cuestiones 5 y 6)**

Las cláusulas de pago contingente fueron incluidas como un asunto relevante desde los primeros documentos del G4+1. De hecho, Nailor y Lennard (2000) ya plantean que los fundamentos para responder a las opciones de plazo son similares a los que se requieren para las cláusulas contingentes vinculadas al uso del activo arrendado porque en el fondo suponen “comprar más” tiempo (opciones de plazo) o uso (cláusulas de pago contingente) de los activos. Por el contrario, las cláusulas referidas a un índice serían el pago por un importe incierto más que comprar más activo. Por su parte, las cláusulas vinculadas al desempeño se originan por la diferencia de información entre el arrendador y el arrendatario acerca del precio por el que alquilar el bien; por ese motivo el G4+1 propone valorar la renta por el valor razonable de un alquiler sin esta cláusula (Nailor y Lennard, 2000). En definitiva, las cláusulas vinculadas a un índice o al

rendimiento del activo tratan de proteger al arrendador y al arrendatario al determinar el precio del alquiler, tanto por el valor futuro de los servicios que presta ese bien (cláusulas referidas a índices), como por el rendimiento de esos activos y la capacidad que tienen de generar flujos de caja (cláusulas referidas al rendimiento).

Las cláusulas vinculadas al rendimiento se han propuesto como componentes separados del contrato y suponen una especie de royalties sobre el rendimiento futuro del activo arrendado, si bien el propio G4+1 descartó esta alternativa porque supondría no valorar adecuadamente los activos y pasivos que se ponen de manifiesto en un arrendamiento con pagos vinculados al rendimiento (Nailor y Lennard, 2000).

El DP2009 muestra la tensión entre las dos visiones de pasivo, la que considera que el pasivo debe ser una razonable expresión de los flujos de caja que se van a sacrificar por hechos ya acontecidos, frente a una visión estricta en la que el pasivo solo existe cuando la obligación no se puede evitar. Por un lado, la propuesta dominante en este documento analiza, como en el caso de las opciones de plazo, todas las cláusulas del contrato de manera integral; así como una visión amplia del concepto de pasivo por lo que considera que las cláusulas contingentes deben ser estimadas e incluidas en la medición, porque el pasivo existe por la firma del contrato. Por otra parte, la visión alternativa propuso una distinción entre las cláusulas evitables por el arrendatario (vinculadas al uso o al desempeño) de las no evitables (vinculadas a un índice); es decir, el contrato podría dar lugar a un conjunto de obligaciones o expectativa de obligaciones para el arrendador: las primeras se reconocerían, las segundas no.

El ED2010 profundiza en esta visión amplia de pasivo y remite el asunto de las cuotas contingentes a una decisión de medición y no de reconocimiento, por lo que la evitabilidad de los pagos no impediría su consideración en la medición del pasivo, que ya existe porque el contrato se firmó. En este documento, el IASB hace referencia a que la solución también pretende evitar la estructuración de contratos, lo que únicamente encontramos que se justificaría si se pretende facilitar una representación más fidedigna de la información.

Sin embargo, como en el caso de las cláusulas de plazo, la propuesta sobre las cláusulas de pago contingente cambia sustancialmente en el ED2013. La visión de pasivo se restringe y las cláusulas vinculadas a rendimiento o uso se analizan en la decisión de reconocimiento, como elementos separados del contrato principal. La propuesta se justifica en dos motivos, parcialmente aceptados por los miembros del Consejo: la complejidad y que el coste asociado a dichas estimaciones superaría los beneficios que se obtendrían; y las dudas acerca de si estas cláusulas cumplen con la definición de activo (derecho de uso) y pasivo (pasivo por arrendamiento), dado que algunas de ellas son evitables. En este caso, las cláusulas se reconocen como gasto cuando se conocen los hechos futuros que dan lugar al pago. Tan solo en el caso que estos pagos fuesen fijos en sustancia se incorporarían en la medición inicial, en aras de conseguir una información con la característica de representación fidedigna. Por su parte, las cláusulas vinculadas a un índice no son evitables y se consideran pasivo; para lo cual se utilizará la tasa existente al comienzo del contrato, dado que es complejo estimar las tasas futuras. Finalmente, la NIIF 16 adoptó el criterio del ED2013, con un pequeño matiz referido a las cláusulas vinculadas a un índice y es que se fuesen revisando los pagos futuros conforme se obtuviese el valor histórico del índice de referencia. La revisión de estas cláusulas conforme se obtienen las observaciones históricas da lugar a un ajuste del valor del pasivo por arrendamiento y del activo por derecho de uso.

Una cuestión controvertida es considerar las cláusulas vinculadas al rendimiento como evitables. En principio, se puede considerar que el rendimiento es equivalente a la intensidad en el uso que se hace del activo, por ello, cuando se adopte la decisión de usar adicionalmente el activo surgiría el pasivo. Sin embargo, la razón económica de estas cláusulas es la asimetría de información entre arrendador y arrendatario sobre la capacidad del activo para generar flujos de caja. La misma asimetría que en los contratos de venta con clientes conduce a la NIIF 15 a considerar que las contraprestaciones variables se han de estimar, dando lugar a un activo (prima positiva) o pasivo (prima negativa) pues surgen de un hecho pasado. Consideramos que estas cláusulas surgen, por tanto, desde el momento que se firma el contrato y, al igual que se han de estimar en el caso de los contratos de compraventa, con la limitación de ser altamente probable que no se produzca una reversión significativa del ingreso, podría haberse planteado en el caso de los arrendamientos. Alternativamente, se podría asumir la complejidad en el cálculo que algunos miembros del Consejo indicaron como razón principal para su no incorporación a los pagos por arrendamiento, pero aclarando que son cláusulas no evitables por el arrendatario.

Este viraje conceptual no es unánime pues no todos los miembros fundamentan su decisión en el incumplimiento de la definición de pasivo. Esta tesis, al igual que en el caso de las cláusulas de plazo, vuelve a cuestionar el análisis integral de los contratos y con ello que la consideración de las cláusulas fuese una decisión de medición, pasando a serlo de reconocimiento. Si la cláusula es evitable por la entidad, esta no se debería reconocer como pasivo por arrendamiento. Sin embargo, la falta de consenso en el Consejo sobre este criterio pone de manifiesto que el concepto de pasivo requería un pronunciamiento conceptual que vino en 2018, con la aprobación del MC, que abraza la visión intermedia, según la cual la obligación que económicamente no puede evitar la entidad es un pasivo. Esta posición es una visión restringida del concepto de pasivo, en la que se hace una llamada a velar por indagar el fondo económico más allá de la forma, de manera que la información sea una representación fidedigna de los compromisos asumidos por la entidad.

## **5. Retos al concepto de pasivo tras la aprobación de la norma de arrendamientos**

En este apartado, analizamos en profundidad tres cuestiones que se han consultado al IASB y en las que el concepto de pasivo es la clave para su solución.

### **5.1. Las revisiones de los contratos de arrendamiento**

La primera de ellas es la solución que se ha adoptado para el reconocimiento de las reducciones de plazo o de importe en los contratos de arrendamiento con motivo del COVID, en ocasiones como consecuencia de la negociación entre las partes; en otras, como resultas de la aplicación de cláusulas de cambio de las circunstancias que se han esgrimido ante los tribunales de justicia. Estas circunstancias han puesto de manifiesto que la cancelabilidad del contrato no debe ser vista exclusivamente a la luz del contrato, sino también del marco legal en el que se desenvuelve. Sin embargo, la posibilidad remota de requerirse una revisión de las cláusulas contingentes por las autoridades de una jurisdicción no debe impedir considerar el contrato como no cancelable. Tan solo cuando la probabilidad dejase de ser remota, debería considerarse que los contratos son cancelables y no se debería aplicar el modelo de derecho de uso.

Una segunda cuestión es la solución técnica que se ha arbitrado por el IASB. Este ha considerado que la legislación y/o la jurisprudencia incorporan en el marco regulatorio de un contrato una

cláusula de carácter contingente, consistente en la capacidad de la autoridad de la jurisdicción para disminuir el importe a satisfacer (una cláusula variable de uso de carácter negativo). La contrapartida de esta reducción en el pasivo ha decidido el IASB que sea la cuenta de resultados. En nuestra opinión, efectivamente consideramos que es una cláusula implícita de carácter variable y negativo: no lleva al arrendatario a pagar más; pero además esta cláusula variable no depende de la voluntad del arrendatario, sino que viene impuesta por las circunstancias. El hecho de que esté vinculada al uso no significa que sea evitable. Las cláusulas vinculadas al uso se reconocen como gasto del periodo porque son evitables, no porque se refieran al uso. Esto es relevante porque, por coherencia con este tipo de cláusulas no evitables (las referidas a un índice), debería haberse corregido el valor del activo y no haber incorporado un ingreso en la cuenta de resultados. En este sentido, François Flores en el voto particular a la propuesta de modificación de la NIIF 16 (ED2020) destaca que: *“en las circunstancias que han surgido durante la pandemia del covid-19, los arrendatarios-vendedores expuestos únicamente a pagos vinculados con el rendimiento futuro registrarían, de conformidad con la contabilidad propuesta en el Proyecto de Norma, una ganancia si cesan sus actividades. En opinión de la Sra. Flores, esta ganancia sería un reflejo no fidedigno de su rendimiento económico”*, lo que, aplicado al caso concreto de los arrendamientos normales, el cese de actividad y de los pagos a satisfacer muestran una ganancia que no es un reflejo fidedigno del rendimiento económico.

El resultado de las correcciones en las rentas a satisfacer no habría figurado como un ingreso en la cuenta de resultados, por la desaparición de un pasivo sin necesidad de satisfacerlo, sino que paralelamente se tendría que haber dado de baja el activo, porque no se ha controlado. Sin embargo, la solución adoptada ha sido que el valor del activo debería someterse a un test de deterioro. Sencillamente, además de no ser consistente con la naturaleza de la cláusula, la solución ha confundido una baja con un deterioro.

## **5.2. Las cláusulas variables en las ventas con arrendamiento posterior: un dilema sobre el concepto de pasivo**

La segunda cuestión surge de las operaciones de venta con arrendamiento posterior en las que el arrendamiento posterior incorpora cuotas contingentes. En un primer momento se toma una decisión en contra de la incorporación del tema a la agenda; sin embargo, tras los debates, el Consejo concluye que es preciso incorporar guías para medir posteriormente las ventas con arrendamiento posterior y se emite un Borrador de modificación de la NIIF 16 (ED 2020).

Las ventas con arrendamiento posterior que, en origen, satisfacen los criterios de la NIIF 15 para considerar que la venta ha tenido lugar, exigen reconocer la venta por la proporción de servicios transferidos efectivamente al comprador-arrendador. Este porcentaje es el valor complementario al porcentaje de servicios retenidos por el vendedor-arrendatario. La proporción de servicios retenido relaciona el valor actual de los pagos comprometidos en el arrendamiento con el valor razonable del activo arrendado en el momento de la firma del contrato.

Pues bien, si los pagos por alquiler son completamente variables el porcentaje retenido del activo es cero y se debería reconocer el beneficio por enajenación de la totalidad del activo. Esta solución es contraintuitiva y está generando un serio compromiso del modelo.

El IASB ha decidido en primera instancia considerar que para calcular la proporción de servicios retenidos por el vendedor-arrendatario, el pasivo por arrendamiento debe incorporar, además de los pagos fijos, los pagos variables referidos a un índice y los pagos fijos en esencia, la estimación de los pagos a efectuar por pagos variables no incluidos entre los anteriores. En el

denominador se incluiría el valor razonable del activo vendido. La incorporación de los pagos variables, aunque solo sea a efectos de determinar el resultado a reconocer, resulta desconcertante pues existían dudas sobre su naturaleza de pasivo y sobre la complejidad que rodea a dicha estimación. Estas inquietudes han llevado a un voto particular de uno de los miembros del Consejo, François Flores, que apela a estos argumentos, pero que además expone que una transacción como la descrita desplaza el riesgo tecnológico desde el vendedor-arrendatario al comprador-arrendador, pues si el activo deja de operar, el vendedor-arrendatario no efectuaría pagos al comprador-arrendador.

En este ámbito de los arrendamientos, la interpretación estricta del concepto de pasivo conlleva una crítica ampliamente conocida y es que se informan de la misma manera un contrato sin opciones o cuotas contingentes que uno que las tenga, cuando económicamente son distintos. La captura de esa diferencia se podría realizar teóricamente valorando esos componentes individualmente a valor razonable, sin embargo, esa vía se ha descartado desde un primer momento (DP2009), aunque el segundo informe del G4+1 lo contemplaba (Nailor y Lennard, 2000).

En nuestra opinión, existe otra vía y se fundamenta en que estas operaciones resultan en una combinación de dos figuras que se negocian conjuntamente. Si este componente variable en las retribuciones mutuas se traslada a la transacción de venta sí existiría encaje para realizar la estimación de un pasivo, dado que los precios variables sí deben ser objeto de estimación y el resultado de la misma tan solo sufre una restricción, que sea altamente probable que no se produzca una reversión significativa del ingreso. Por lo tanto, la consideración de la cláusula variable del alquiler puede interpretarse que es un ajuste en el precio de venta, como contraprestación variable. La vinculación de ambas operaciones permite enfocar el análisis desde la perspectiva de la venta o del arrendamiento posterior con el que está asociado. En este caso, consideramos que el pasivo por las cuotas variables lo determina la contraprestación variable en la transacción de venta.

### **5.3. Los pagos por IVA no deducibles**

La tercera cuestión es el efecto del IVA no deducible en la determinación de los pagos por arrendamiento. Esta cuestión ha sido objeto de consulta para incorporar el asunto a la agenda del IASB. La primera cuestión a tratar es si los pagos por IVA forman parte de los pagos por arrendamiento o suponen costes del derecho de uso exclusivamente. Si forman parte de los pagos por arrendamiento, el IVA no deducible sería un mayor valor del pasivo por arrendamiento y del derecho de uso. En caso de no ser pagos por arrendamiento, el pasivo por el IVA a satisfacer, y que no es deducible, surge cuando se devenga fiscalmente, por lo que una vez superada la puesta en marcha del activo arrendado se considerarían gastos del periodo. Esta sería una interpretación de acuerdo con la CINIIF 21 que aplicado a este caso supondría que el tributo surge por el uso del bien arrendado conforme se usa y no cuando se transfiere.

En el caso de que se opte por considerar el pasivo como pago por arrendamiento, la cuestión se torna más compleja si la regla de prorrata, por la cual se determina el grado de deducibilidad del IVA, es probable que cambie de manera significativa. En nuestra opinión, se estaría en presencia de un pago variable más allá del control de la entidad arrendataria, por lo que cualquier revisión futura del valor del pasivo debe tener como contrapartida el valor del derecho de uso.

La reflexión conceptual es si el hecho que desencadena la obligación ha tenido lugar ya: el contrato que obliga a efectuar pagos por arrendamiento o tiene que suceder en el futuro porque



así lo prescribe la ley tributaria. ¿Debe regir la ley tributaria o el devengo contable? En caso de optar por una interpretación favorable a la incorporación de estas obligaciones fiscales entre los pagos por arrendamiento, debería llevar a una reflexión sobre la CINIIF 21.

## **6. Conclusiones**

El proceso de regulación de los contratos de arrendamiento ha puesto de manifiesto las debilidades existentes en la definición de pasivo y a los que se ha dado respuesta en el MC de 2018. En primer lugar, fue preciso demostrar que los arrendamientos, con independencia de su calificación, son contratos en los que una parte, el arrendador, cumple en el momento que transfiere el activo subyacente. Por lo tanto, los compromisos contractuales constituyen una obligación pasada.

La segunda cuestión importante fue determinar si la obligación es el contrato en su conjunto o cada cláusula puede llegar a ser una obligación independiente. En definitiva, la unidad de cuenta es el contrato o cada cláusula que implica la transferencia de recursos. Las posiciones han sido titubeantes y se ha pasado de una visión integral del contrato a un análisis de cada una de estas cláusulas. La clave del análisis es que existe un pasivo cuando el arrendatario no tiene capacidad práctica para cancelar la obligación. El concepto de capacidad práctica incorpora un análisis del fondo económico y con ello una mejora de la información a través de la mejora de la característica fundamental de representación fiel.

En tercer lugar, las decisiones sobre plazos y sobre cuotas contingentes han sido conceptualmente homogéneas, dado que se han fundamentado en la capacidad para cancelar los pagos y en una visión intermedia, es decir que era preciso incorporar el fondo económico sobre la forma en la decisión. El argumento utilizado por el G4+1 en cuanto a que se está “comprando más activo” (unidades de uso o tiempo de uso) justifica que son hechos futuros. Esta reflexión nos llevaría a cuestionar que cuando las cuotas contingentes tienen por finalidad ajustar el precio (inflación o rendimiento), el hecho sea realmente futuro. Al menos en el caso de las ventas con precios contingentes, la NIIF 15 consideró que surgen de un hecho pasado y han de reconocerse desde el primer momento.

Finalmente, este trabajo pone de manifiesto que, en la solución a los problemas surgidos tras la emisión de la Norma, algunos de los planteamientos carecen de un análisis sistemático del fundamento que ha llevado a adoptar las soluciones que se toman como referencia. Así, consideramos que la asimilación de las exenciones de renta producidas con motivo de la COVID19 en el pago de rentas se ha considerado como pagos variables negativos por un menor uso. El hecho de ser calificados como pagos variables por uso ha conducido automáticamente a reconocerlos como un abono en ingresos, lo cual carece de fundamento, pues ese pago no es evitable y debería haberse tratado como un ajuste al derecho de uso. Por otra parte, el tratamiento propuesto para las cláusulas variables referidas a uso o desempeño en los contratos de venta con arrendamiento posterior cuestiona el tratamiento general de estas cláusulas, cuando posiblemente un estudio a fondo de la operación llevaría a considerarlas como una contraprestación variable del precio de venta. Finalmente, la naturaleza de pago por arrendamiento o pago que no es de arrendamiento del IVA no deducible requiere un estudio del fondo económico y determinar si el pasivo surge desde el momento inicial o conforme se devenga fiscalmente.

## BIBLIOGRAFÍA

Brouwer, A., Hoogendoorn, M. and Naarding, E. (2015). Will the changes proposed to the conceptual framework's definition and recognition criteria provide a better basis for IASB standard setting?. *Accounting and Business Research*, 45 (5): 547-571.

Coetsee, D. (2021). The underlying concepts of the definition of a liability in financial reporting: A doctrinal research perspective. *South African Journal of Accounting Research*, 35(1): 20-41.

Gujarathi, M. R. and Biggs, S. F. (1988). Accounting for purchase commitments: Some issues and recommendations. *Accounting Horizons*, 2(3): 75-82.

IASB (2009). *Discussion Paper. 2009/1. Leases Preliminary Views*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2010). *Exposure Draft. 2010/9. Leases. Basis for Conclusions*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2013a). *Exposure Draft. 2013/6. Leases. Basis for Conclusions*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2013b). *Discusión Paper 2013/1. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2013c). Interpretación CINIIF 21. Gravámenes. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2016). *Norma Internacional de Información Financiera 16. Arrendamientos*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2018). *Marco Conceptual para la Información Financiera*. Ed. IFRS Foundation.

IASB (2020). *Proyecto de Norma PN/2020/4. Pasivo por Arrendamiento en una Venta con Arrendamiento Posterior Modificación propuesta a la NIIF 16*. Ed. IFRS Foundation.

IASC (1997). *Norma Internacional de Contabilidad 17. Arrendamientos*. Ed. IASC.

Ijiri, Y. (1980). *Recognition of Contractual Rights and Obligations: An Exploratory Study of Conceptual Issues*. Stamford, CT: FASB

Ma, R. and Miller, M. C. (1978). Conceptualizing the Liability. *Accounting and Business Research*, 8 (32): 258-265.

McGregor, W. (1996). *Accounting for leases: A new approach. Recognition by lessors of assets and liabilities arising under lease contracts*. Norwalk: Ed. FASB.

Molina Sánchez, H. y Mora Enguñados, A. (2015). Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos. *Spanish Accounting Review. Revista de contabilidad*, 18 (1): 99-113.

Murray, D. (2010). What Are the Essential Features of a Liability?. *Accounting Horizons*, 24(4): 623-33.

Nailor, H. y Lennard, A. (2000). *Leases: Implementation of a new approach*. Norwalk: FASB.

Rouse, T. (1994). The Recognition of Executory Contracts. *Accounting and Business Research*, 25 (97): 15-21.

Walton, P. (2006). Fair value and executory contracts: moving the boundaries in international financial reporting. *Accounting and Business Research*, 36 (4): 337-343.