

Curso 2011/12
HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES/3
I.S.B.N.: 978-84-15287-95-7

CARLOS S. GARCÍA SUÁREZ

**Efecto de las normas internacionales
de información financiera en las operaciones
de arrendamiento financiero**

Director
MIGUEL ÁNGEL SÁNCHEZ MARTÍN



SOPORTES AUDIOVISUALES E INFORMÁTICOS
Serie Tesis Doctorales

ESTRUCTURA Y CONTENIDO..... 11**Capítulo I. DESCRIPCIÓN DEL LEASING**

Tema 1. Concepto de leasing	17
1. Definición	17
2. Síntesis de las fases de una operación de arrendamiento	19
3. Modalidades del leasing	20
Leasing financiero.....	20
Leasing operativo.....	22
Análisis comparativo de las diferencias.....	24
4. Otras modalidades del leasing.....	26
5. Diferencias con figuras afines	31
Diferencias entre el leasing y el renting.....	31
Diferencias entre el leasing y el crédito de instituciones financieras.....	35
Diferencias entre el leasing y los empréstitos.....	36
Diferencias entre el leasing y la compraventa	36
Diferencias entre el leasing y el arrendamiento-servicio	37
Diferencias entre el leasing y el arrendamiento-venta	38
Diferencias entre el leasing y el arrendamiento enfiteútico	38
Diferencias entre el leasing y el contrato de sociedad.....	39
6. Características de las sociedades de leasing	39
7. Funcionamiento de las sociedades de leasing.....	42
Tema 2. Financiación con leasing.....	43
1. El contrato de leasing	43
Duración del contrato.....	43
Contrato irrevocable o irrevocable	44
Cláusula de exoneración de la sociedad de leasing.....	45
Uso del material arrendado.....	45
Operación básica de prestación de servicios con financiación parcial	47
Cuotas periódicas de arrendamiento	47
Formalización de las cuotas de arrendamiento en letras de cambio	48
Cláusula de obsolescencia	49
Garantías complementarias.....	49
Rescisión anticipada.....	50
Alternativas del arrendatario al expirar el contrato de arrendamiento	51
Cláusula de opción de compra	53
Valoración de la opción de compra.....	54
2. Importancia de la inversión a largo plazo.....	56
3. Riesgos de la inversión a largo plazo	57
Gráfico. Importancia de la inversión a largo plazo.....	57
4. Influencia del leasing en el mercado de bienes de equipo.....	59
Gráfico. Leasing como instrumento financiero promotor de inversiones.....	60

5. Ventajas e inconvenientes del leasing	62
6. El sector del leasing en España	65
Gráfico. Inversión nueva en leasing	67
Gráfico. Leasing desglosado por sectores	68
Gráfico. Activos arrendados	68
Gráfico. Material de transporte y equipos médicos arrendados	69
7. Impacto macroeconómico del leasing	69
Gráfico. Impacto económico del leasing.....	70
8. Resultado del ejercicio 2007-2009 según estadísticas de AELR	72
9. Asociación Española de Leasing y Renting	73

Capítulo II. MARCO LEGAL Y ASPECTOS JURIDICOS

Tema 1. Marco legal del leasing en España	77
Cuestiones preliminares.....	77
Incorporación del leasing al ordenamiento jurídico en España	79
Primera etapa 1956–1977	80
Segunda etapa 1977–1988.....	83
Tercera etapa 1988–1996.....	86
Cuarta etapa desde 1996.....	91

Tema 2. Aspectos jurídicos	95
1. El alquiler-venta primitivo	95
2. Alquiler con promesa unilateral de venta	96
3. Aspectos jurídicos de los riesgos del arrendamiento	97
Falta de entrega del activo subyacente arrendado	98
Vicios ocultos.....	98
Pérdida del activo subyacente arrendado	100
Reclamación en vía ejecutiva del total de la deuda	101
Leasing sobre bien embargado	102
Embargo de bien objeto de leasing	103
Embargo de los derechos del usuario	104

Tema 3. Dimensión internacional de la contabilidad	105
1. Preámbulo	105
Gráfico. Difusión Mundial de las IFRS desde 2001	108
2. Organización y estructura del IASB.....	108
Gráfico. Estructura Organizativa de la Fundación del IASB en 2002.....	110
Gráfico. Organigrama Funcional de la Fundación del IASB en 2009.....	112
3. Cuerpo normativo de IFRS & IAS.....	113
Gráfico. Proceso de desarrollo de una IFRS.....	115
4. Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera	116
Gráfico. Itinerario del Proceso Lógico-Deductivo	117
Gráfico. Relación entre ingresos y gastos de la Cuenta de Resultados y NIIF & NIC	120
Gráfico. Relación entre masas patrimoniales del Balance y NIIF & NIC	121

5. Importancia del IASB en la armonización contable.....	122
Gráfico. Histórico de acontecimientos a destacar del IASB.....	123
6. La Unión Europea presta un apoyo condicional al IASB.....	124
Primera etapa. Aprobación de las Directivas contables.....	124
Segunda etapa. Acercamiento de las Directivas contables a las normas del IASB.....	125
Gráfico. Publicación de informes de ARC.....	126
Tercera etapa. Integración de las NIC & NIIF en la legislación de la UE.....	126
Gráfico. Opciones del Reglamento 1606/2002 en la Unión Europea.....	128
7. Accounting Regulatory Committee.....	129
Gráfico. Implementación práctica de las IFRS en la Unión Europea.....	130
8. European Financial Reporting Advisory Group.....	130
Gráfico. Estructura Funcional del EFRAG.....	132
Gráfico. Proceso de homologación de las NIIF & NIC en la UE.....	133
9. Normativa de la UE para la adopción de las NIIF del IASB.....	134
10. Riesgos de la normalización contable internacional.....	138
11. España y las normas del IASB.....	142
Gráfico. Depósito de las Cuentas Anuales Españolas.....	144
Gráfico. Reglamento 1606/2002 en la UE versus Derecho Mercantil Español.....	144
Reforma de la Legislación Mercantil con la Ley 16/2007.....	145
Tema 4. Análisis comparativo entre NRV 8 y NIC 17.....	149
Conclusiones previas.....	150

Capítulo III. ANALISIS FINANCIERO DEL LEASING

Tema 1. Operación financiera de arrendamiento.....	163
1. Descripción.....	163
2. Elementos de una operación financiera de arrendamiento.....	164
3. Operación financiera de arrendamiento.....	165
3.1. Opción de compra y valor residual garantizado neto.....	166
4. Ley financiera de capitalización compuesta.....	166
4.1. Intereses en régimen de capitalización compuesta.....	167
4.2. Tantos equivalentes en capitalización compuesta.....	168
5. Definición de equivalencia financiera en el leasing.....	168
5.1. Práctica financiera habitual.....	169
5.2. Equivalencia financiera de capitales con un tanto periódico variable.....	170
5.3. Equivalencia financiera con un tanto periódico fijo.....	171
Tema 2. Magnitudes financieras del arrendamiento.....	173
1. El desembolso inicial es el primer término de la renta.....	173
1.1. Casos particulares según la relación algebraica entre términos amortizativos.....	174
1.2. Cuadros de amortización financiera.....	175
2. La opción de compra es el último término de la renta.....	182
2.1. Casos particulares según la relación algebraica entre términos amortizativos.....	183
2.2. Cuadros de amortización financiera.....	185

3. Sistemas de amortización con tipos variables de interés	190
3.1. Recálculo de los términos amortizativos	191
3.2. Plan de amortización fijo	191
3.3. Cuota de leasing con impuestos indirectos	192
3.4. Extensión del Análisis Financiero a Rentas Fraccionadas y Plurianuales	192
4. Cláusula financiera de cancelación anticipada	193
4.1. Cancelación total a la izquierda por el método prospectivo	194
4.2. Cancelación total a la izquierda casos particulares	195

Tema 3. Coste y rendimiento efectivo 197

1. Justificación de las características comerciales	197
2. Descripción de las características comerciales	198
2.1. Características comerciales bilaterales en los arrendamientos	199
2.2. Características comerciales unilaterales en los arrendamientos	201
2.3. Características comerciales y elección de un sistema de amortización	202
2.4. Cálculo del tanto de coste efectivo y del tanto de rendimiento efectivo	204

Capítulo IV. EFECTO DE LAS NIIF EN EL LEASING

Tema 1. Introducción 207

1. Antecedentes	207
2. Síntesis de los contenidos	208

Tema 2. Modelo contable actual de los arrendamientos 215

1. Normas contables de los arrendamientos NIC 17 y FASB 13	215
Descripción del modelo actual de contabilidad del arrendatario	215
Descripción del modelo actual de contabilidad del arrendador	216
2. Críticas a las normas NIC 17 y FASB 13	218

Tema 3. Campo de aplicación 221

1. Campo de aplicación de las normas sobre los arrendamientos	221
Analogías entre NIC 17 y FASB 13	221
Diferencias entre NIC 17 y FASB 13	221
EITF 01-08, IFRIC 4, SIC 27	222
2. Hipótesis propuesta para el campo de aplicación	224
3. Límites del campo de aplicación	226
Arrendamiento de bienes de equipo no básicos	226
Arrendamientos a corto plazo	227
4. Identificación de los contratos de arrendamiento	228

Tema 4. Contabilidad del arrendatario 229

1. Análisis de los derechos y obligaciones de un contrato de arrendamiento	229
Derechos y obligaciones de un contrato simple de arrendamiento	229
Ejemplo 1. Contrato simple de arrendamiento	231

Aplicación de los criterios de registro y reconocimiento de activos y pasivos contables.....	231
La cesión de un derecho de uso es un activo contable.....	232
La obligación de pago del arrendamiento es un pasivo contable.....	233
La devolución del activo subyacente no es un pasivo contable.....	234
2. Modelo propuesto en NIC 17 y FASB 13.....	234
3. Conclusiones preliminares.....	235
Diagrama tabular de activos y pasivos contables de un contrato simple de arrendamiento.....	237
4. Contabilidad de los contratos complejos de arrendamiento.....	237
Conclusiones preliminares.....	240
Tema 5. Valoración inicial del arrendatario.....	241
1. Valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario.....	241
Conclusiones preliminares.....	244
2. Valoración inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado.....	244
Conclusiones preliminares.....	246
Tema 6. Valoración posterior del arrendatario.....	247
1. Hipótesis de vinculación en la valoración posterior.....	247
Ejemplo 2. Hipótesis sobre la valoración posterior.....	248
Conclusiones preliminares.....	251
2. Valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario.....	252
Criterio del valor razonable.....	253
Criterio del coste amortizado.....	253
Conclusiones preliminares.....	254
3. Revisión del tanto de interés incremental de endeudamiento.....	254
Conclusiones preliminares.....	255
4. Variaciones en los pagos por arrendamiento prospectivos.....	256
Ejemplo 3. Variación del importe de la obligación de pago.....	257
Conclusiones preliminares.....	259
Referencia a las normas en vigor.....	260
5. Valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado.....	261
Conclusiones preliminares.....	262
6. Deterioro de valor del derecho de uso.....	263
7. Diagrama tabular comparativo sintético de las valoraciones.....	264
Tema 7. Prórroga de vencimiento y opción de compra.....	267
1. Cláusulas de opciones financieras implícitas.....	267
Conclusiones preliminares.....	267
2. Reconocimiento de la prórroga de vencimiento.....	268
Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos.....	269
Ejemplo 4. Opción de prórroga.....	269
Reconocer el plazo de arrendamiento preferido.....	271
Conclusiones preliminares.....	272
3. Técnicas de cálculo del plazo de arrendamiento.....	272
Cota inferior de probabilidad.....	273
Evaluación cualitativa del plazo de arrendamiento.....	274

Reconocer el plazo de arrendamiento preferido	275
Ejemplo 5. Reconocer el plazo de arrendamiento preferido	275
Conclusiones preliminares	276
4. Factores condicionantes del plazo de arrendamiento	276
Conclusiones preliminares	279
5. Modificaciones del plazo de arrendamiento	279
Ejemplo 6. Plazo de arrendamiento más probable y prórroga de vencimiento	280
Ejemplo 7. Plazo de arrendamiento más probable y cancelación anticipada	283
Conclusiones preliminares	285
6. Contrapartida de la valoración posterior de la obligación de pago por modificación del plazo de arrendamiento.....	285
Ejemplo 8. Reevaluación del plazo de arrendamiento	286
Conclusiones preliminares	292
7. Arrendamiento con opción de compra.....	292
8. Arrendamiento con opción de compra y prórroga de vencimiento	294
9. Conclusiones generales del modelo de cesión del derecho de uso	295
Tema 8. Cuotas contingentes y un valor residual garantizado	299
1. Reconocimiento de las cuotas contingentes de alquiler	299
Reconocimiento y valoración de las cuotas contingentes según NIC 17 y FASB 13.....	300
Cuotas contingentes reconocidas en la obligación de pago	301
Conclusiones preliminares	302
2. Valoración inicial de las cuotas contingentes	303
Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago.....	304
Ejemplo 9. Valoración de la obligación de pago con una probabilidad ponderada	304
Reconocer la obligación de pago preferida	306
Conclusiones preliminares	307
3. Valoración posterior de las cuotas contingentes	308
Conclusiones preliminares	308
4. Contrapartida de las modificaciones en la obligación de pago.....	308
Conclusiones preliminares	310
5. Reconocimiento del valor residual garantizado	311
Conclusiones preliminares	312
6. Valoración inicial del valor residual garantizado.....	313
Conclusiones preliminares	313
7. Valoración posterior del valor residual garantizado.....	314
8. Arrendamiento con cuotas contingentes y valor residual garantizado.....	315
Tema 9. Presentación en las cuentas anuales	317
1. Presentación de la obligación de pago en las cuentas anuales	317
Conclusiones preliminares	317
2. Presentación del derecho de uso en el balance.....	318
Presentación según la naturaleza del activo subyacente.....	319
Presentación como un activo intangible	320
Presentación según la clasificación básica de finalidad del derecho de uso	320
Conclusiones preliminares	321
3. Presentación en la cuenta de resultados	321

4. Presentación en el estado de flujos de efectivo	322
5. Conclusiones sobre la presentación de los arrendamientos	323
Tema 10. Cuestiones colaterales del arrendamiento	325
1. Operación de leaseback	325
Criterios contables de NIC 17 y FASB 13	325
Criterios contables de la nueva norma de contabilidad	326
Conclusiones preliminares	328
Ejemplo 10. Leaseback	329
2. Reconocimiento inicial	330
3. Costes iniciales directos	332
Conclusiones preliminares	333
4. Arrendamientos con prestación de servicios	333
5. Información a revelar	335
6. Período de transición	336
Tema 11. Registros contables del arrendatario	339
Criterios contables propuestos para la nueva NIC sobre arrendamientos	339
Contrato simple de arrendamiento	339
Contrato complejo de arrendamiento	340
Supuesto 1. Cuotas contingentes. Opción de compra.	
Actualización de capitales de la obligación de pago	342
Supuesto 2. Valor residual garantizado neto.	
Actualización de capitales de la obligación de pago	349
Supuesto 3. Prórroga de vencimiento. Opción de compra.	
Actualización de capitales de la obligación de pago	355
Tema 12. Contabilidad del arrendador	365
1. Modelo contable de cesión del derecho de uso del arrendador	365
1.1. Criterio contable de baja en cuentas	365
Crédito del arrendador	366
Valor residual del activo arrendado	366
Reconocimiento de ingresos y baja patrimonial del activo arrendado	367
1.2. Criterio contable de la obligación de rendimiento	368
Ejemplo 11. Modelo contable de cesión del derecho de uso del arrendador	369
1.3. Arrendamiento operativo: reconocimiento de ingresos	370
Ejemplo 12. Contrato de arrendamiento de una entidad bancaria	371
Ejemplo 13. Contrato de arrendamiento directo	371
Reflexiones con los ejemplos propuestos	371
1.4. Sistema dual de baja en cuentas y obligación de rendimiento	372
1.5. Criterios contables del arrendador que proponemos	373
Modelo contable de la Obligación de Rendimiento	374
Modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas	376
1.6. Recuperación del activo subyacente arrendado	378
Conclusiones preliminares	381

2. Contratos de subarrendamiento	382
Adaptar el modelo de NIC 17 y FASB 13	383
Conclusiones preliminares	384
Excluir el contrato matriz del campo de aplicación de la nueva norma	384
Conclusiones preliminares	385
Desarrollar un modelo único del contrato de subarrendamiento	385
3. Inversiones inmobiliarias	387
Conclusiones preliminares	388
4. Presentación de los arrendamientos en las cuentas anuales.....	388
5. Información a revelar.....	389
6. Período de transición	390
Tema 13. Registros contables del arrendador	391
Criterios contables propuestos para la nueva NIC sobre arrendamientos	391
Modelo contable de la Obligación de Rendimiento	392
Modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas.....	393
Supuesto 1. Cuotas contingentes. Opción de compra.	
Actualización de capitales de la obligación de pago.....	394
Supuesto 2. Prórroga de vencimiento. Opción de compra.	
Actualización de capitales de la obligación de pago.....	404
Supuesto 3. Valor residual garantizado neto.	
Actualización de capitales de la obligación de pago.....	418
Capítulo V. RESULTADOS Y CONCLUSIONES	
Resultados y Conclusiones	429
BIBLIOGRAFIA.....	453
APENDICE. Boletín de criterios contables más recientes	471
RECONOCIMIENTO, PREMIO Y PUBLICACION.....	477

ESTRUCTURA Y CONTENIDO

La Real Academia de la Lengua Española [2001, 22º edición] califica el *leasing* como un vocablo de origen inglés, masculino, propio del área de conocimiento de la economía. Su definición textual es “Arrendamiento con opción de compra del objeto arrendado”. También buscamos la acepción de “arrendar”: “Ceder o adquirir por precio el goce o aprovechamiento temporal de cosas, obras o servicios”. Finalmente consultamos la semántica de la locución sustantiva “contrato de arrendamiento”: “Aquel por el cual una persona se obliga a ejecutar una obra o prestar un servicio a otro mediante cierto precio”. El uso del término *leasing* está muy arraigado en las finanzas por una doble razón: lo inadecuado de la traducción literal de la palabra inglesa y la dificultad de encontrar un vocablo que responda fielmente al concepto del verbo inglés.

Escogemos como tema de análisis en esta Tesis Doctoral el *Leasing* por ser una modalidad de financiación que se conoce muy superficialmente. La coexistencia de Normas Internacionales de Información Financiera con el nuevo Plan General de Contabilidad, en vigor desde el 1 de enero de 2008, ha producido efectos significativos en la regulación y aplicación del *leasing*, tales como: la clasificación entre *leasing* financiero y operativo según la transferencia sustancial de riesgos y beneficios asociados al activo subyacente arrendado para cada contrato singular de arrendamiento; la valoración inicial y posterior de los activos y pasivos contables derivados de la operación de arrendamiento; la presencia de cláusulas específicas de arrendamiento (prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado) y su imbricación práctica con cláusulas de prestaciones de servicios. Se confunde con otras técnicas, se le atribuyen ventajas que no posee, se le recriminan defectos que no le pertenecen, y se ignoran numerosas posibilidades que ofrece el *leasing* en materia de equipamiento a las empresas que desean incorporar el progreso técnico en un marco económico de escasez de recursos financieros susceptibles de usos alternativos [Rolin, 1970, p.9].

El *leasing* es una opción estratégica frente a las fórmulas tradicionales de financiación de inversiones que reduce drásticamente la inmovilización de fondos, libera capitales que pueden ser rentabilizados minimizando el coste de oportunidad de la inversión empresarial. Es una técnica de ingeniería financiera muy flexible que se adapta a las necesidades de la economía y a la tendencia de la cultura empresarial cuando se busca una solución al problema de escasez de recursos. Su fórmula inédita y simple consiste en

disociar la propiedad del uso de los medios de producción. La razón deriva de conjugar tres hechos que se manifiestan en la actualidad:

1. El alto coste de los bienes de equipo.
2. Los problemas de liquidez a los que se enfrenta una empresa para adquirir la propiedad de esos activos.
3. La innovación tecnológica que causa la obsolescencia de los medios de producción con pérdidas de eficiencia y rentabilidad que induce la sustitución por otros más modernos que satisfagan mejor las mismas necesidades [Martín, 1972, p.15].

El punto de partida de esta Tesis Doctoral son las normas contables, aún en vigor, NIC 17, “Arrendamientos” [IAS 17, “Leases”] y FASB 13, “Contabilidad de los arrendamientos” [SFAS 13, “Accounting for Leases”]. La práctica mercantil está en constante evolución, de ahí la necesidad de actualizaciones permanentes que se observan en todos los niveles de la vida económica y empresarial, así como los cambios que experimenta la normativa legal (jurídica, mercantil, fiscal y contable), local, nacional e internacional, que configuran de una forma dinámica el perímetro del marco normativo. En este contexto prevalece el valor razonable que subyace en la información contable que se revela a los destinatarios de los estados financieros, es decir, la transparencia como generador de confianza empresarial y, finalmente, la sustancia sobre la forma como principio fundamental de la interpretación de las transacciones y su registro contable [Yebra y López, 2006, p.5].

Esta Tesis que se somete a su examen se propone analizar e interpretar de la forma más eficaz posible el “Efecto de las Normas Internacionales de Contabilidad en las Operaciones de Arrendamiento”.

Todo proceso de comprensión genera cuestiones y criterios específicos que implica la referencia explícita a la normativa original y su evaluación, la base para extraer conclusiones y ejemplos, así como la referencia al marco conceptual en el que se asientan los principios, y dicho ejercicio es un requisito incuestionable en cualquier informe técnico. Resulta adecuado actualizar con nuevas normativas e interpretaciones el marco general para adaptar las mismas a la naturaleza y complejidad de las operaciones económicas y a la actividad mercantil transfronteriza y globalizada de las empresas. Tenemos estructurada nuestra Tesis en los siguientes capítulos y contenidos:

- I. Descripción de la operación de arrendamiento
- II. Marco jurídico
- III. Análisis financiero

- IV. Efecto de las Normas Internacionales de contabilidad
- V. Resultados y conclusiones
- VI. Bibliografía

El **Capítulo I** es descriptivo. Lo desglosamos en dos temas. En el primero de ellos se define la operación de arrendamiento y sus modalidades. Indicamos las diferencias con otras figuras afines, tales como el *renting*, compraventa, arrendamiento-servicio, arrendamiento-venta y arrendamiento enfitéutico. Exponemos el sistema de funcionamiento y las características de las sociedades de *leasing*.

En el segundo tema examinamos un contrato de arrendamiento junto con sus cláusulas habituales: duración, cancelación anticipada, uso del material arrendado, responsabilidad del arrendador, prestaciones de servicios, cláusulas de obsolescencia, renovación del contrato, garantías complementarias y opciones del arrendatario al término del plazo contractual. Estudiamos la importancia y los riesgos de la inversión a largo plazo, la influencia del *leasing* en el mercado de bienes de equipo y la evolución del sector del *leasing* en España y su impacto macroeconómico. Se concluye con la referencia a la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* (AELR).

En el **Capítulo II** describimos el marco legal y los aspectos jurídicos del *leasing*. Lo estructuramos en cuatro temas. En el primero analizamos las diferentes etapas que se advierten en la génesis, desarrollo y madurez de la normativa legal en España. En el segundo tema exponemos algunos de los aspectos jurídicos ligados a los arrendamientos tales como el alquiler-venta primitivo, el alquiler con promesa unilateral de venta, la falta de entrega y vicios ocultos en el activo subyacente arrendado, la reclamación en vía ejecutiva del total de la deuda y diversas cuestiones sobre el embargo.

El tercer tema es específico sobre la dimensión internacional de la contabilidad. Describimos la organización y estructura del *International Accounting Standards Board* (IASB), su cuerpo normativo (IFRS & IAS) y el Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera. Por su área de influencia directa hacemos referencia a las instituciones de la Unión Europea del perímetro de la Contabilidad: *Accounting Regulatory Committee* (ARC) y *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG). Su objetivo es analizar los efectos de las IFRS en el marco económico de la UE antes de incorporarlas al ordenamiento contable comunitario. Por último, enumeramos los riesgos que se advierten cuando se adoptan las normas del IASB.

En el cuarto tema realizamos un análisis comparativo entre la Norma de Registro y Valoración 8ª y Contenido de la Memoria 8º del Plan General de Contabilidad [RD. 1514 / 2007 de 16 de noviembre, BOE nº 278] con los preceptos de las Norma Internacional de Contabilidad IAS 17, Leases, en vigor desde el 1-1-2005.

En el **Capítulo III** explicamos los cálculos financieros y aritméticos de las operaciones de arrendamiento. Lo organizamos en tres temas. En el primero describimos la operación financiera y sus elementos personales, objetivos y formales; se explica la ley de capitalización compuesta y la equivalencia financiera para el cálculo los intereses por aplazamiento. En el tema segundo exponemos los cálculos de las magnitudes financieras derivadas (cuotas de arrendamiento, cuotas de interés, cuotas de amortización, capital amortizado acumulado y capital vivo) y su expresión en un cuadro de amortización financiera. En el tema tercero analizamos el coste efectivo y el rendimiento efectivo de una operación de arrendamiento.

El **Capítulo IV** es rigurosamente técnico. Diferenciamos 13 temas en los que examinamos las cuestiones estrictamente contables:

1. Introducción
2. Modelo contable actual de los arrendamientos
3. Campo de aplicación
4. Contabilidad del arrendatario
5. Valoración inicial del arrendatario
6. Valoración posterior del arrendatario
7. Prórroga de vencimiento y opción de compra
8. Cuotas contingentes y valor residual garantizado
9. Presentación en las cuentas anuales
10. Cuestiones colaterales del arrendamiento
11. Registros contables del arrendatario
12. Contabilidad del arrendador
13. Registros contables del arrendador

En el primer tema de este capítulo incluimos una explicación detallada de los contenidos específicos de cada uno de los temas.

En el **Capítulo V** extraemos los resultados y las conclusiones con la finalidad de mejorar los registros contables de los arrendamientos.

Finalmente el **Capítulo VI** aglutina la bibliografía, por orden alfabético, que constituye la base doctrinal en la que sustentamos esta Tesis.

Adjuntamos un **Apéndice** que constituye un **Boletín de criterios contables más recientes** adoptados conjuntamente por IASB y FASB en el proyecto de nueva NIIF sobre los arrendamientos. Hacemos referencia al reconocimiento que hemos obtenido al presentar parte de los contenidos de esta Tesis Doctoral al **Premio de Estudios Financieros 2011** en la modalidad de *Contabilidad y Administración de Empresas*.

Capítulo I

**OPERACION DE
LEASING**

TEMA 1. CONCEPTO DE *LEASING*

1. Definición

El *leasing* es un contrato mercantil en virtud del cual un empresario, que actúa bajo instrucciones expresas del futuro arrendatario, compra en nombre propio determinados bienes muebles o inmuebles para que, como propietario arrendador, los ceda en alquiler al mencionado arrendatario para que éste los utilice por un período irrevocable a cuyo término tendrá la opción de adquirir la totalidad o parte de estos bienes arrendados, por un precio convenido previamente, considerándose que todos los desembolsos que efectúe el futuro arrendador son por cuenta del arrendatario potencial hasta que se inicie el período de arrendamiento.

Con objeto de ilustrar la riqueza conceptual del *Leasing* se exponen varias definiciones propuestas por expertos eruditos y profesionales:

“Si aceptamos que en un bien de equipo cabe diferenciar claramente el derecho de propiedad y el derecho de uso, el leasing consiste en que la persona natural o jurídica propietaria del mismo cede los derechos de uso a otra, tomando en contrapartida unas prestaciones (canon de arrendamiento) y se obliga a ceder una opción de compra” [Montejo, 1972, p.21].

“El leasing es fundamentalmente un servicio de financiación, con garantía del propio material objeto del mismo, en donde el beneficio para la sociedad financiera viene representado exclusivamente por el valor residual que se le asigne al bien, en caso de su eventual adquisición por el arrendatario al término del contrato, y por el importe de los intereses que se carguen como consecuencia del anticipo del valor del bien adquirido” [García-Romeu, 1972, p.25].

“Se trata de un contrato, por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos que, en total, exceden del precio de compra del bien adquirido. De un modo general, los pagos son escalonados en un período equivalente a la mayor parte de la vida útil del bien. Durante ese período, llamado período inicial de alquiler, el contrato es irrevocable por las dos partes, y el arrendatario está obligado a continuar pagando los alquileres” [Vancil, 1963, p.6].

“El arrendamiento-amortización es un contrato de alquiler de bienes de equipo de una duración determinada correspondiente a la amortización del bien alquilado y acompañado de la promesa del arrendador de prorrogar el alquiler por un nuevo período de tiempo, recoger de nuevo el activo material o venderlo al arrendatario, según la voluntad de éste al expirar el plazo contractual” [Leloup, 1965].

“El leasing se define comúnmente como una determinada operación de financiación a medio y largo plazo efectuada por instituciones especializadas, que tiene como fundamento jurídico un contrato de arrendamiento de bienes” [Rettaroli, 1969, p.9].

“Las operaciones de leasing son las operaciones de arrendamiento de bienes de equipo, maquinaria, utillaje, o bienes inmuebles de uso profesional, especialmente adquiridos con vistas a este alquiler por parte de las empresas arrendadoras que quedan como propietarios de tales bienes, cuando estas operaciones, cualesquiera que sea su denominación, dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados, mediante un precio convenido, teniendo en cuenta, al menos en parte, los pagos hechos a título de alquiler” [Francia, Ley 66-455, art.1].

“Location-financement (arrendamiento-financiación) o leasing se caracteriza por:

- 1) Debe referirse a bienes de equipo que el arrendatario destine exclusivamente a fines profesionales.*
- 2) Los bienes deben ser adquiridos expresamente por el arrendador, con vistas al alquiler, según las especificaciones del futuro arrendatario.*
- 3) La duración del alquiler fijada en el contrato debe corresponder a la duración presumible de utilización económica del bien.*
- 4) El precio del arrendamiento, debe ser fijado de modo que se pueda amortizar el valor del bien alquilado en el período de uso determinado en el contrato.*
- 5) El contrato debe reservar al arrendatario la facultad de adquirir al final del arrendamiento la propiedad del bien alquilado, mediante un precio fijado en este contrato, que debe corresponder al valor residual presumible de ese bien” [Bélgica, Decreto-Ley nº. 55, art.1].*

No faltan definiciones escuetas, suficientemente comprensivas de la idea de *leasing* como *“Uso y disfrute de bienes ajenos con opción a compra”* [Rico, 1974, p.19]. El concepto más estrictamente jurídico del *leasing* comprensivo de los distintos aspectos que lo caracterizan en Derecho, se lo debemos al profesor Rico Pérez, quien lo define como:

“Un contrato, en principio, consensual, bilateral o sinalagmático, oneroso y conmutático, de tracto sucesivo y traslativo de uso y disfrute, de Derecho Civil Empresarial, atípico y especial, con valoración de la confianza y conducta, por el cual una persona, natural o jurídica, cede los derechos de uso de un bien propio en contrapartida de unas prestaciones, obligándose, además a ceder al usuario una opción de compra” [Rico, 1974, p.21].

Por su parte la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), en su Web institucional [2009, <http://www.ael.es>] propone la siguiente definición:

“Son operaciones de arrendamiento financiero (leasing) aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas”.

2. Síntesis de las fases de una operación de arrendamiento

1. Elección del material y del suministrador por el potencial arrendatario del bien de equipo.
2. Presentación de la solicitud de una operación de arrendamiento financiero a la sociedad de *leasing*.
3. Examen de la solicitud y estudio de la solvencia y riesgo de crédito del arrendatario potencial.
4. Proposición al arrendatario potencial de las condiciones generales y particulares del contrato de *leasing*. Si existe acuerdo se firma y cierra el contrato financiero mercantil.
5. La sociedad de *leasing* adquiere al fabricante, proveedor, distribuidor o importador, según corresponda, el activo material que escogió previamente el arrendatario.
6. Entrega del activo material al arrendatario en régimen de arrendamiento.
7. El contrato de arrendamiento tiene un plazo irrevocable, de obligado cumplimiento, en el que ninguna de las partes lo puede rescindir ni cancelar de forma unilateral.
8. El arrendatario escoge la opción que más le interese para cancelar, prorrogar o renovar el contrato de *leasing* [Gutiérrez, 1977, pp.55-57].

3. Modalidades del *leasing*

Las operaciones de *leasing* son muy diversas y su clasificación puede realizarse atendiendo a diversos criterios. No obstante la clasificación original de las operaciones de arrendamiento financiero se hace atendiendo a su naturaleza y finalidad diferenciando el *Leasing Financiero* frente al *Leasing Operativo o de Explotación*. El resto de las modalidades del *leasing* se establecen sobre la base de criterios adicionales que complementan esta clasificación primordial abriendo y enriqueciendo las múltiples variantes de operaciones de arrendamiento que encontramos en la práctica habitual.

1. *Leasing Financiero*

El *Leasing Financiero* es el *leasing* propiamente dicho. La sociedad de *leasing* que interviene como parte contractual en calidad de arrendador suele ser una institución financiera de crédito. El fin y naturaleza de una operación de *leasing* financiero es la adquirir la propiedad del activo objeto del contrato mercantil, como elección entre las distintas opciones de financiación de activos patrimoniales. El grueso de los contratos de *leasing* en España son de esta variedad, representando un 85-90% del total de los contratos [Herce y Valero, 2007, p.42].

Características que identifican a un *leasing* financiero:

1. En el plazo de amortización del *leasing* existe un primer período de reembolso irrevocable, en el que ninguna de las partes puede rescindir o cancelar el contrato de forma unilateral. La liquidación de las cuotas de *leasing* que el arrendatario efectúa en concepto de contraprestación se distribuye a lo largo del período irrevocable, que coincide prácticamente con la vida útil y fiscal del activo que subyace en la cesión del derecho de uso [Lamothe, 1987, p.1.612]. El plazo irrevocable está calculado por la sociedad de *leasing* de forma que la suma de las cuotas de *leasing* ingresadas sea igual al coste del activo arrendado aumentado en el beneficio del arrendador. Las obligaciones contractuales de las partes son vinculantes y no se pueden interrumpir aún en caso de que exista un litigio [Rolin, 1970, pp.22-24].
2. Es obligación contractual del arrendador, la sociedad de *leasing*, adquirir y entregar al arrendatario el activo material objeto del contrato que debe responder a las especificaciones técnicas exigidas por el propio arrendatario [Coillot, 1974, pp.140-145]. En consecuencia, la compra y la cesión posterior deben interpretarse en el sentido de una

técnica que posibilita la financiación de la inversión, sin que deban atribuirse a la sociedad de *leasing* otros objetivos que los estrictamente financieros [Meneu y otros, 1994, p.296]. La financiación y el cobro de los alquileres es la única obligación de la sociedad de *leasing*. No se hace cargo de ningún riesgo técnico sobre el bien de equipo. No está obligada a velar por la reparación, el mantenimiento y conservación, ni contratar un seguro que cubra riesgos potenciales de explotación sobre el activo arrendado, que son por cuenta del arrendatario.

3. En contraposición con el *leasing* operativo de explotación, la empresa arrendadora asume el papel de un auténtico intermediario financiero entre el fabricante o distribuidor y el usuario final del bien de equipo arrendado. [Gutiérrez, 1977, p.39]. Es el *leasing* financiero quien realmente introduce un nuevo tipo de financiación al crear la figura de las sociedades de *leasing*, que como entidades especializadas ofrecen nuevas posibilidades de crédito [Banca Catalana, 1973, p.1].

La coherencia financiera exige precisar que la suma de los alquileres percibidos cubre el coste del activo material y los gastos de financiación y de explotación más el beneficio de la sociedad de *leasing*. Hay que mencionar que esta entidad financiera obtiene sus beneficios extraordinarios con la renovación o prórroga del contrato de *leasing* al finalizar el plazo irrevocable, y con la venta del activo usado objeto del contrato en el mercado de segunda mano en caso de extinción del contrato y recuperación del activo subyacente. Con este ingreso complementario no especula la sociedad de *leasing*, se centra en el beneficio realizado durante el plazo irrevocable. No impone ninguna limitación en el uso del bien arrendado excepto su correcta utilización, según especificaciones del fabricante.

4. Cláusula de renovación del contrato. Las sociedades de *leasing* incluyen en sus contratos, cuando finaliza el plazo irrevocable, a favor del arrendatario la posibilidad de prolongar o renovar el contrato sobre el mismo activo material ya financiado, con una rebaja sustancial en el alquiler o cuota de *leasing* de salida. La sociedad de *leasing* se contenta con este beneficio suplementario por mínimo que sea, pues tiene el carácter de beneficio extraordinario.
5. Opción de compra. Al expirar el contrato de *leasing* puede el arrendatario acceder a la propiedad del activo subyacente, pues todo contrato de *leasing* debe incluir la cláusula de opción de compra. Como los pagos que se liquidan durante el período irrevocable amortizan el coste total del de la operación de *leasing* para el arrendador, el valor residual que se establece para la opción de compra tiene un importe

reducido, a veces simbólico [Coillot, 1974, p.157]. Por esta razón, el contrato se resuelve normalmente con el ejercicio de la opción de compra [Meneu y otros, 1994, p.297].

6. Todos los riesgos técnicos y económicos, incluidos los gastos de reparación, mantenimiento y conservación del material arrendado corren por cuenta y cargo del arrendatario, incluidas las pólizas de seguros por riesgos potenciales de explotación que causen daños personales o materiales.

2. *Leasing Operativo*

Según Oriol [1990, pp.9-12] el “*leasing operativo de explotación es la fórmula original e inédita de la cual proceden todas las demás variantes*”. Es una operación de prestación de servicios que se complementa con una financiación [Rettaroli, 1969, p.9]. La naturaleza y finalidad de la transacción es sobreutilizar, explotar la máxima capacidad productiva que se obtiene del uso temporal del activo material subyacente arrendado en el plazo de duración del contrato de arrendamiento [Coillot, 1974, pp.79-81]. Esta fórmula financiera es la que prefieren los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de equipo [Bonilla e Ivars, 1994, p.462].

Las máquinas electrónicas, máquinas-herramientas, la maquinaria pesada, autobuses y automóviles, equipos informáticos (servidores workstation) y software, son ejemplos de materiales que pueden ser financiados con un *leasing* operativo [Rolin, 1970, pp.25-27]. El *leasing* operativo representa el 10-15% del total de los contratos de *leasing* en España [Herce y Valero, 2007, p.42].

Características de los contratos de *leasing* operativo:

1. El propio fabricante, distribuidor o importador de los bienes de equipo es el que se encarga de gestionar el arrendamiento. Su objetivo es una estrategia de desarrollo comercial y expansión empresarial: promoción de las ventas con la finalidad de dar salida a sus productos [Banca Catalana, 1973, p.1]. Su función consiste en facilitar el uso del activo subyacente arrendado, razón por la que se prestan unas coberturas adicionales incluidas como un paquete en el contrato de *leasing*:
 - a) Prestación de asistencia técnica garantizada: mantenimiento, conservación y reparación del bien arrendado.

- b) Prestación de servicios de formación, aprendizaje y entrenamiento del personal que va a utilizar y trabajar con el equipo arrendado. La presencia de estos servicios suplementarios encarece el coste de la financiación. A veces, las sociedades de *leasing* suministran al mismo tiempo que el material la mano de obra necesaria para su correcto funcionamiento [Rolin, 1970, p.98].

El arrendatario no debe efectuar ningún pago adicional por estos conceptos, puesto que se repercuten dentro de la cuota de *leasing* (haciendo su financiación más onerosa) aunque como contrapartida la utilización de los bienes de equipo queda limitada a un determinado número de horas de trabajo diario [Meneu y otros, 1994, p.297].

2. El valor actual de la renta cuyos términos son las cuotas de *leasing* que debe liquidar el arrendatario solo cubre una parte del coste de adquisición del activo cedido y la totalidad de los gastos de cobertura por asistencia técnica y prestación de servicios al cliente durante el plazo contractual del *leasing* y el beneficio de la sociedad de *leasing* [Lamothe, 1987, p.1.611]. Además el contrato de *leasing* incluye una cláusula de cancelación anticipada unilateral a favor del arrendatario. Esta es la causa que obliga a aproximar el valor residual por el que se ejercita la opción de compra al valor de mercado.
3. La duración de esta operación suele ser a medio o largo plazo, esto es, entre 2 y 4 años, inferior a la vida útil del activo material arrendado. La sociedad de *leasing*, en este caso, recuperará con cada contrato de *leasing* una parte del valor del equipo. Se precisan, por tanto, varios contratos de arrendamiento consecutivos para amortizar el coste total de adquisición del activo subyacente arrendado [Rolin, 1970, p.24].
4. El contrato de *leasing* operativo tiene una duración mínima de 12 meses, plazo irrevocable, y una vez agotado el plazo irrevocable ambas partes pueden rescindirlo con la antelación preestablecida en las cláusulas financieras [Vancil, 1961, pp.122-136]. Esto es una ventaja para el arrendatario cuando el bien arrendado ya está afectado por la obsolescencia técnica [Bonilla e Ivars, 1994, pp.462-463]. Con la revocación del contrato de *leasing* el arrendatario tiene la posibilidad de pactar otro contrato de alquiler sobre un nuevo bien de equipo más avanzado en términos productivos, económicos, o ecológicos sin tener que afrontar una inversión costosa con un desembolso significativo de capitales que comprometa la tesorería de la empresa.
5. El fabricante arrendador asume todos los riesgos con su propia garantía:

- a) Riesgos técnicos: sustitución del equipo en caso de avería irreparable; riesgos derivados de la obsolescencia y/o depreciación; sobreutilización del bien de equipo, que obliga a incrementar el número de revisiones periódicas al tener que efectuarlas con mayor frecuencia por el agotamiento prematuro debido al uso intensivo. La vida útil de un bien mueble es insegura, y más aún en el caso de un bien caro o especializado.
- b) Riesgos económicos: eventuales situaciones de insolvencia o concurso (quiebra o suspensión de pagos del arrendatario); cancelación anticipada del contrato de *leasing*; no renovar el contrato cuando su plazo haya expirado, o no se ejercita la opción de compra.

Este hecho implica, desde la perspectiva financiera, un incremento en el importe de las cuotas de *leasing* por la prima de riesgo que repercute y se traslada del arrendador hasta el arrendatario [Rolin, 1970, pp.25, 63, 80-82].

6. El *leasing* operativo se circunscribe a bienes de equipos estándar, activos materiales normalizados y de uso generalizado, para los que existe un mercado de segunda mano suficientemente desarrollado y profundo donde se pueda colocar sin dificultad.

Análisis comparativo de las diferencias

<i>LEASING FINANCIERO</i>	<i>LEASING OPERATIVO</i>
Naturaleza de la operación: Adquisición por el arrendatario de la propiedad del activo objeto del contrato.	Naturaleza de la operación: Expansión comercial del arrendador y prestación de servicios asistenciales al arrendatario.
La sociedad de <i>leasing</i> es habitualmente una institución financiera de crédito.	La sociedad de <i>leasing</i> es normalmente el fabricante, distribuidor o importador de los activos objetos del contrato.
Plazo contractual: Aproximadamente la vida útil de los activos arrendados: bienes muebles, 5-7 años; bienes inmuebles, 20-30 años.	Plazo contractual: Claramente inferior a la vida útil de los activos arrendados: bienes muebles, 2-4 años.
Contrato de <i>leasing</i> irrevocable, no se puede cancelar dentro del plazo de vida útil del activo arrendado. Si se prorroga el contrato, entonces si puede ser revocable.	Contrato de arrendamiento revocable a partir de los 12 o 24 meses, con la antelación pactada en cláusulas financieras.

Análisis comparativo de las diferencias

<i>LEASING FINANCIERO</i>	<i>LEASING OPERATIVO</i>
Objeto del contrato: activos materiales nuevos con las especificaciones técnicas exigidas por el arrendatario.	Objeto del contrato: activos materiales usados y de tipo estándar con un mercado de segunda mano desarrollado y profundo.
El arrendador obtiene beneficios extraordinarios con la renovación del contrato al finalizar el período irrevocable y con la venta del activo usado, en caso de que no se ejercite la opción de compra.	El arrendador obtiene beneficios mientras el activo permanezca arrendado por su plazo de vida útil con uno o varios contratos consecutivos de <i>leasing</i> hasta agotar la vida útil.
Las cuotas de <i>leasing</i> se calculan para recuperar el coste total del activo alquilado minorado en el importe del valor razonable, al expirar el contrato, de la opción de compra pactada.	Las cuotas de <i>leasing</i> recuperan en cada contrato una fracción del coste total del activo arrendado y la totalidad del coste de los servicios de asistencia al arrendatario durante el plazo contractual de alquiler.
El valor actual de las cuotas de <i>leasing</i> más la opción de compra equivale al precio de adquisición, del activo a arrendar, liquidado por la sociedad de <i>leasing</i> más el margen de beneficio del arrendador.	El valor actual de las cuotas de <i>leasing</i> equivale a una fracción del precio de adquisición del activo a arrendar, más el coste total de los servicios adicionales de atención al arrendatario más el valor razonable de la opción de compra al expirar el contrato más el margen de beneficio de la sociedad de <i>leasing</i> .
Al expirar el contrato: El arrendatario frecuentemente ejerce la opción de compra para acceder a la propiedad del activo.	Al expirar el contrato: El arrendatario cancela el contrato y devuelve el activo; prorroga el contrato sobre el mismo activo o renueva el contrato sobre un activo más rentable en términos económicos, productivos o ecológicos.
La opción de compra, tiene un valor reducido o simbólico, por debajo de su valor razonable. Todo contrato de <i>leasing</i> financiero la incluye de forma explícita obligatoria.	La opción de compra suele ser por el valor razonable del activo arrendado en el instante en que expira el contrato de <i>leasing</i> . Se introduce de forma potestativa, según la voluntad de las partes, en el contrato de <i>leasing</i> operativo.
El arrendatario asume todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado: obsolescencia, primas de seguro, reparación y conservación. El arrendador asume riesgos de crédito por morosidad e insolvencia del arrendatario.	El arrendador asume: 1. Riesgos de explotación por sobreutilización de los activos objeto del contrato. 2. Riesgos de crédito por morosidad, insolvencia o concurso del arrendatario. 3. Riesgos por la cancelación anticipada del contrato (asociados a un nuevo alquiler y/o derivados de la reventa del activo usado).

4. Otras modalidades del *Leasing*

Son variantes del *leasing*, cuando se complementan con la inserción de ciertas características singulares que se hayan estipulado de forma privativa dentro de las cláusulas contractuales de la operación, que identifican el *leasing* [Oriol, 1990, pp.29-31].

- *Big Ticket*. Llamado también contrato llave en mano, porque incluye todas las instalaciones y maquinaria que requiere un proyecto industrial ambicioso. Son contratos de gran envergadura con un coste muy elevado porque unifican la financiación integral de bienes inmuebles e instalaciones técnicas muy complejas. Por ejemplo, la adquisición de un solar y la construcción a continuación de un embalse, una presa y una central de abastecimiento eléctrica impulsada por saltos de agua.
- *Leasing Sindicado*. Es una operación de arrendamiento financiero que debido a su gran volumen tiene a más de una sociedad de *leasing* como arrendadora. En España, el primer *leasing* sindicado se realizó en 1972 para financiar RENFE.
- *Cross Border Leasing*. Se denomina también *leasing* internacional ya que en este caso el arrendador y arrendatario residen en países distintos. Se financia la exportación o la importación de bienes de equipo y elementos de transporte (terrestre, marítimo y aéreo). En esta modalidad de *leasing* ambas partes (arrendador y arrendatario) pueden aprovecharse de los beneficios fiscales de la inversión (*Double Dip*) si los países en los que tributan no impiden esta práctica. Además si el contrato se estipula con cuota fija se elimina el riesgo de interés frente a la expansión internacional de la financiación con tipos variables [Lamothe, 1987, p.1.625].
- *Leasing Cosmético*. Su finalidad es presentar un balance más saneado para mejorar los ratios financieros de la sociedad, convirtiendo la deuda de corto plazo en deuda a largo plazo. Este tipo de *leasing* suele hacerse con la modalidad del *leaseback*. El proceso habitual se inicia cuando una empresa muy endeudada a corto plazo pacta un *leaseback* con un inmueble de su propiedad. De esta forma, cancela su deuda a corto plazo con los ingresos por la venta del inmueble. Paralelamente se incrementa su deuda a largo plazo por la obligación de pago de las cuotas de *leasing* que tendrá que reembolsar.

- *Taylor Made*. Es una operación a medida, se trata de un contrato en el que se suscriben unas cuotas que en su cuantía y plazos se adaptan a los ingresos futuros del arrendatario. Esta modalidad es interesante para arrendatarios con ingresos estacionales que fluctúan a lo largo del plazo contractual de arrendamiento.
- *Samurai Leasing*. Se empezó a practicar en Japón a finales de los años 70 con el fin de reducir el superávit de la balanza de pagos. Las empresas de *leasing* niponas por medio de este sistema financian con el Eximbank de Japón las adquisiciones de aviones por parte de las compañías aéreas de todo el mundo.
- *Shogun Leasing*. También de origen japonés, se practica desde 1981, para operaciones nacionales e internacionales de financiación a largo plazo. Son transacciones de financiación de compraventas, en las que se pacta un endeudamiento en yens, con tipos de interés más bajos que otras divisas.
- *Leasing de Ahorro Energético Compartido (LAEC)*. La sociedad de *leasing* proporciona la financiación necesaria a una empresa para que modernice sus instalaciones técnicas y ahorre energía. Empresa que pagará las cuotas de *leasing* con los ahorros energéticos obtenidos. El LAEC se practica en España desde 1985 [Arenal y otros, 1991, p.43].
- *Vendor Program Lease (leasing a través del vendedor)*. Variante de *leasing* que vincula al proveedor y al financiador del bien.

Concretamente, el fabricante pacta un *leaseback* con la sociedad de *leasing*, y pacta un contrato de subarrendamiento con el usuario final. Esto es, transmite la propiedad del bien de equipo a la sociedad de *leasing* y, paralelamente, lo cede en subarrendamiento al usuario final que se subroga en la obligación de pago con la sociedad de *leasing*.

A través del *Vendor Program Lease* al fabricante se le financia la colocación de sus productos al transformar el alquiler en una venta eximiéndole del riesgo de cobro. Este tipo de *leasing* empezó a realizarse en España en 1988 de la mano de Lisbán y del Hambros Bank.

- *Leasing con mantenimiento*. Es un tipo de *leasing* que incluye en las cuotas de arrendamiento las reparaciones y conservación del bien. El *leasing* con mantenimiento se practica sobre todo en el sector del automóvil donde en algunos casos llega a incluir el seguro a todo riesgo y hasta el consumo de combustible.
- *Leasing con Apalancamiento Financiero (Leveraged Leasing)*. En esta operación la sociedad de *leasing*, no financia el 100% del objeto del contrato, ya que cede la mayor parte (70-90%) a inversores privados o instituciones financieras [Lamothe, 1987, p.1.625]. Por tanto, en el *leasing* con apalancamiento financiero intervienen: el arrendador, el usuario y los acreedores financieros del arrendador, en calidad de prestamistas. Se ceden capitales al arrendador para que los destine unívocamente a una operación de *leasing* específica, identificada y pactada por mutuo acuerdo en las cláusulas contractuales particulares entre el arrendador y las financieras.
- *Leasing mobiliario*. La duración del contrato suele ser normalmente a medio plazo, por lo general de 2 a 5 años. Las cuotas del *leasing* son en general constantes. El Código Civil en los artículos 335 y 336 establece como definición de bienes muebles: todos los que se puedan transportar de un punto a otro sin menoscabo de la cosa inmueble a la que estuvieran unido; las rentas o pensiones, vitalicias o hereditarias; los oficios enajenados; los contratos sobre servicios públicos, y las cédulas y los títulos representativos de préstamos hipotecarios.

Dentro de este tipo de arrendamientos podemos diferenciar dos grandes categorías de contratos: *Leasing de bienes de producción* y *Leasing de bienes de consumo*. Dentro de la primera categoría se incluyen todos esos contratos cuyo objeto, el activo subyacente, consiste en un bien de equipamiento, así como aquellos en los que se cede en arrendamiento un bien de consumo, pero cuyo arrendatario esté incluido en un epígrafe de la Licencia Fiscal para el ejercicio de actividades empresariales, profesionales o sujeto al Impuesto sobre Sociedades. El *leasing* de bienes de consumo hace referencia a aquellos contratos cuyo activo subyacente arrendado es un bien mueble destinado a satisfacer necesidades particulares, no profesionales, ni empresariales de una persona física [Castelló, 1989, p.38].

- *Leasing inmobiliario*. El objetivo contractual de estas operaciones es la adquisición y/o construcción de locales y edificios para uso industrial, comercial o de servicios [Segurado, 1992, p.14]. En este tipo de *leasing*

el plazo suele ser superior, por lo general de 10 a 15 años. Las cuotas de alquiler son normalmente crecientes y/o decrecientes por tipos de interés variables e indicados en función de la evolución del coste del dinero.

- *Leasing directo*. Cuando el criterio de clasificación fija su objetivo en las relaciones comerciales entre el fabricante y la sociedad de *leasing*. En el *leasing* directo, el futuro usuario gestiona personalmente la financiación de la operación con la sociedad de *leasing* a la que da instrucciones del material a comprar sin ningún tipo de intermediario [Meneu y otros, 1994, p.298].
- *Leasing indirecto*. Es el fabricante o el distribuidor quien propone la forma de financiación y la entidad que puede aportar los fondos, y además avala la operación. Los contratos de *leasing* son impulsados por los productores que tienen un exceso de capacidad productiva, pero con clientes que carecen de medios líquidos suficientes [Johnson, 1968, p.607].

Los fabricantes o distribuidores llegan a acuerdos con empresas de *leasing* para que financien sus ventas y ofrecer a sus clientes una financiación con *leasing* en lugar de la compra directa [Dean, 1973, pp.5-6]. Para una mayor flexibilidad funcional pueden pactar un acuerdo con la empresa de *leasing* para establecer un límite o techo a sus operaciones de venta sin investigación previa sobre la solvencia del cliente. En la Banca Comercial se conoce como clasificación [Montejo, 1972, p.31].

Además de este tipo de *leasing* indirecto podemos apuntar otra clase de *leasing* que es promovido por un agente, *leasing* broker. Este agente es un intermediario financiero entre fabricantes y sus clientes, facilitando además la financiación de la operación con una empresa de *leasing* y percibiendo por sus servicios una comisión. Esta modalidad de *leasing* indirecto no se ha popularizado en Europa. Se denomina *leasing* de intermediación [Martín, 1972, pp.41-42].

- *Leaseback, o Retroleasing*. Una empresa que detenta la propiedad de un activo patrimonial, lo vende a una entidad financiera para a continuación pactar un contrato de *leasing* sobre el activo transmitido [Martín, 1987, p.1.628]. Razón por la que también se denomina “*Sale & Lease Back*”. Características singulares de esta clase de contratos de *leasing*:

- a) Permite convertir activos inmovilizados fijos en liquidez a cambio del compromiso de pago de los alquileres que correspondan.
- b) Se puede ajustar a la vida útil del bien y a la disposición de fondos en el futuro por el arrendatario.
- c) El acuerdo se formaliza en dos contratos al mismo tiempo. Primero la compraventa y, segundo, el *leasing*. En el primero se formaliza la venta del activo fijo y en el segundo el arrendamiento financiero a favor del antiguo propietario. Se tiene la perspectiva de adquirir el material arrendado al término del contrato por un precio (valor residual) que, en ese momento, será notoriamente inferior a su valor razonable en el mercado [Herce y Valero, 2007, p.42].
- d) El contrato se formaliza en escritura pública o con la intervención de un fedatario público para garantizar su fuerza ejecutiva.
- e) Hay que adjuntar un certificado de entrega del activo objeto del contrato, donde se explicita que el comprador lo ha recibido y lo considera a su entera satisfacción.
- f) Los activos materiales objeto del contrato son primordialmente bienes inmuebles y bienes de equipo. [Oriol, 1990, pp.27-28].

La elección de un bien cuyo precio de mercado sea superior al valor contable, traerá como consecuencia una plusvalía en el momento de la enajenación. En el caso contrario, cuando el valor de mercado sea inferior al valor contable, se generará una pérdida. Sendas alternativas tienen, por tanto, repercusiones fiscales, hecho que debe ser valorado en función de los objetivos empresariales previstos. Si la empresa persigue reforzar su beneficio por demandas del accionariado, elegirá bienes cuya enajenación ponga al descubierto reservas ocultas producidas por una política agresiva de amortizaciones. En el extremo opuesto, pretender reducir los beneficios fiscales gravables, deberán elegirse bienes con amortizaciones dotadas inferiores a su depreciación real [Martín, 1987, p.1.626].

Pero hay que aconsejar ciertas precauciones. El realquiler del equipo no es siempre la solución para una empresa con problemas financieros. Por otra parte hay que considerar la posible incidencia fiscal sobre la venta, así como sobre la diferencia entre el precio pagado y el valor contable del equipo transmitido [Dean, 1973, p.6].

Una operación de *retroleasing* produce un diferimiento en el pago del impuesto sobre sociedades que puede interesar a empresas con expectativas de elevados beneficios en el futuro.

El *leaseback* tiene su origen algunas veces en el hecho de que el arrendatario llega a conocer la existencia de la financiación con *leasing* después de haber hecho una inversión reciente de importancia significativa y utiliza entonces esta operación de retrocesión [Montejo, 1972, p.30].

La finalidad de esta operación es obtener liquidez efectiva a partir de la movilización de capitales procedentes del activo fijo material para desviarlos o reinvertirlos en actividades más rentables y productivas o solucionar problemas de liquidez [Johnson, 1968, p.609]. También hay empresas que lo utilizan como alternativa para agilizar los trámites de una operación de arrendamiento financiero: compra directa del bien de equipo al fabricante o distribuidor seguido de una venta a la sociedad de *leasing* y por último, pacta un contrato de arrendamiento sobre el mismo activo transmitido.

La operación de *leasing* que se le anexa es sólo un instrumento que garantiza al antiguo propietario la continuidad en el uso del activo material objeto del contrato [Gutiérrez, 1977, pp.43-44]. En este sentido, el *leasing* presenta ventajas frente al crédito en términos del desembolso inicial, exigencia de colaterales, flexibilidad en la concreción del calendario del plazo de reembolso, cuantía de las cuotas periódicas de *leasing*, etc.

5. Diferencias con figuras afines

1. Diferencias entre el *leasing* y el *renting*

El *renting* o alquiler tradicional es una operación que permite disponer del uso de un activo material por el tiempo preestablecido en un contrato inicial, contra la liquidación periódica al arrendador de una tasa por su utilización, siendo por cuenta del propietario la conservación del objeto alquilado, pudiendo suministrar en ciertos casos los medios humanos necesarios para la explotación, cuyos gastos están normalmente incluidos en la tasa de alquiler [Peláez, 1971, p.5].

- La empresa de *renting* está especializada en un tipo concreto de bienes (automóviles, fotocopiadoras, ordenadores, etc.) mientras que la sociedad de *leasing* no suele alcanzar un grado excesivo de especialización [Segurado, 1992, p.21].

El *leasing* lo concede u otorgan únicamente sociedades o grupos financieros que actúan como intermediarios entre los fabricantes y los arrendatarios. La operación de *leasing* es esencialmente financiera. Raras veces la sociedad de *leasing* interviene en el plano técnico (mantenimiento, reparación, etc.), a menos que sea ella misma distribuidora o fabricante. En este caso, el mantenimiento y las reparaciones contribuyen a acrecentar su beneficio y la fórmula financiera es el *leasing* operativo.

Ciertamente la arrendadora es propietaria del material, pero este título no le sirve más que de garantía en el caso de impago de los alquileres u omisión en el cumplimiento de alguna obligación contractual por el arrendatario. La mayoría de las empresas de *renting* no desean poseer el bien alquilado. Su objetivo comercial es naturalmente financiero, recuperar y remunerar los capitales invertidos en la adquisición de los activos materiales cedidos en arrendamiento.

También la operación de *leasing* es financiera para el arrendatario, a quien un cálculo económico preciso y exacto le ha aconsejado usar en régimen de alquiler el activo material con el fin de procurarse un medio de financiación a medio o largo plazo [Lamothe, 1987, p.1.610]. Ciertamente, el alquiler tradicional comporta la misma ventaja, pero no permite seleccionar el material que responda exactamente a las necesidades del arrendatario [Rolin, 1970, pp.73-74].

- Consecuencia de esta especialización, las empresas de *renting* suelen tener un stock de existencias de activos materiales estándar para alquilar. El *renting* lleva consigo la compra del material antes de la proposición de cederlos en contratos; es la explotación en alquiler de un parque de material ya existente, que precisa de costosas inversiones iniciales; aparte del material, son necesarios depósitos, almacenes, talleres, equipos de mantenimiento, de reparaciones, etc. [Coillot, 1974, pp.203-205]. En el *leasing* normalmente el bien de equipo es adquirido por el arrendador para el arrendatario, conforme a las especificaciones y necesidades de este último [Gutiérrez, 1977, p.35].
- En el *leasing* financiero el material es siempre nuevo y lo adquiere la empresa de *leasing* conforme a las especificaciones señaladas por el presunto arrendatario potencial. En el *renting*, es habitualmente usado, salvo que recientemente se haya puesto en funcionamiento.

El *leasing* suma a las dos ventajas del *renting* (solución a los problemas de inversión, y el desarrollo de los negocios sin aumentar las inmovilizaciones) estas otras oportunidades:

- a) Disponer de un equipo verdaderamente adecuado y que responda exactamente a las exigencias de crecimiento, desarrollo y expansión de la actividad empresarial.
- b) Con discreción, se puede adquirir el material arrendado al final del contrato con el ejercicio de la opción de compra.

En el *leasing*, el arrendatario indica al arrendador los bienes específicos que requiere el ejercicio de su actividad mercantil. Se excluyen así los contratos de alquiler tradicional que sólo ofertan material previamente seleccionado y comprado por el arrendador [Rolin, 1970, pp.74-75].

- La empresa de *leasing* no asume el mantenimiento, ni riesgo alguno sobre el bien arrendado. El contrato de *leasing* es un contrato exento de obligaciones por parte del arrendador, quien delega en el arrendatario la responsabilidad total sobre el mantenimiento, seguros y otras cargas. La empresa de *renting* es responsable de su buen funcionamiento, por el contrario, asegura su material y soporta los riesgos técnicos (reparaciones, mantenimiento, etc.) y los derivados de la sobreutilización, pérdida, destrucción y obsolescencia, por existir una cláusula de rescisión unilateral del contrato por parte del usuario.
- El *leasing* financiero, se pacta en un solo contrato que se aproxima a la vida útil y técnica del activo cedido [Coillot, 1974, pp.203-204]. Sin embargo, el plazo de un contrato de *renting* es indeterminado; es el uso intensivo de los bienes de equipo arrendados el que motiva el fin del contrato y no razones económicas y fiscales. Un mismo equipamiento puede ser objeto de varios contratos sucesivos a corto plazo y con distintos arrendatarios [Segurado, 1992, p.21].
- El *leasing* financiero responde a necesidades permanentes de un mismo usuario, el *renting* es una operación orientada a resolver necesidades ocasionales, frecuentemente urgentes, de varios y sucesivos empresarios.
- El contrato de *renting* puede ser rescindido y cancelado en cualquier momento de forma unilateral por cualquiera de las partes. Los contratos de *leasing* tienen un plazo de salida irrevocable donde ninguna de las partes lo puede cancelar de forma unilateral. Una vez prescrito el plazo irrevocable se puede cancelar el contrato de *leasing* con la anticipación establecida en las cláusulas financieras.

- En el *renting* no existe la posibilidad contractual de adquirir el bien arrendado una vez finalizado el plazo pactado. El contrato de alquiler se hace sobre un bien determinado. El contrato de *leasing* puede perfectamente contener una cláusula eventual de correlación con el progreso técnico, a favor del arrendatario que le permite exigir al arrendador, durante el contrato, la sustitución o el reemplazo del material por otro tecnológicamente más avanzado y con mejor rendimiento en producción. Esta cláusula de obsolescencia, en contrapartida, aumenta considerablemente el precio del contrato [Rolin, 1970, p.76].
- En el *renting* la cuota a pagar se determina en función de la intensidad de uso del activo material. Sin embargo en el *leasing* se tiene en cuenta el coste del fabricante y los gastos adicionales hasta que se encuentre en condiciones de incorporarlo de forma permanente a la actividad mercantil desarrollada por el arrendatario (transporte, instalación y pruebas de verificación del rendimiento en producción).
- Cuando expira el contrato de *renting* el arrendador recupera el activo material del arrendatario, en caso de no prorrogarse el contrato de alquiler. En el contrato de *leasing* se ofrecen al arrendatario varias alternativas donde escoger:
 - a) Adquirir la propiedad del activo arrendado.
 - b) Prorrogar el vencimiento del contrato sobre el mismo activo material, con condiciones financieras más favorables.
 - c) Cancelar el contrato y devolver el activo cedido en alquiler.
 - d) Pactar un nuevo contrato sobre un material diferente.

Los *puntos opuestos ente el leasing operativo y el renting* son más difíciles de encontrar, hasta el extremo de que algunos autores los consideran dos técnicas idénticas. No en vano, la naturaleza jurídica de ambas operaciones es la misma. La principal diferencia estriba en su finalidad: mientras que el *renting* responde a una exigencia circunstancial y ocasional a corto plazo, el objeto del *leasing* operativo de explotación es una necesidad a medio plazo del arrendatario.

En los dos casos, los alquileres pagados por el arrendatario cubren el uso del material, su mantenimiento, los diferentes impuestos y seguros, así como los gastos de reparaciones periódicas. Pero, de hecho, el *renting* consiste en el alquiler a corto plazo de un material estándar, susceptible de interesar a un número amplio de usuarios sucesivos que lo quieren para hacer frente a una necesidad momentánea (por ejemplo: los sistemas de alquiler de vehículos automóviles "*Rent a car*"). El *leasing* operativo, por el contrario, suministra al arrendatario un material mejor adaptado a sus necesidades. El contrato de *leasing* dura más tiempo, pero, confiere un

derecho de revocación si el material no responde a las expectativas de rendimiento previstas por el arrendatario, una vez que lo incorpora a su cadena de producción.

2. Diferencias entre el leasing y el crédito de instituciones financieras

Los economistas en función del destino de los recursos movilizados distinguen el crédito al consumo (también denominados créditos de explotación) y el crédito para inversión (créditos productivos o de equipamiento); el primero está específicamente reservado para las economías domésticas y particulares, y el segundo para la industria y el comercio. Sin embargo desde la referencia del acreedor prestamista se diferencia entre créditos operativos o comerciales destinados a financiar ventas (concedidos por fabricantes, proveedores y distribuidores) y créditos financieros con destino a la actividad económica que engloba las operaciones tradicionales de crédito otorgadas por la banca y el resto de las entidades de crédito [Segurado, 1992, pp.16-17].

La inversión en inmovilizados requiere varios ejercicios de recuperación en correspondencia con la vida útil de los activos. Si carece de recursos propios suficientes entonces demandará financiación a largo plazo [Coillot, 1974, pp.21-22].

El crédito bancario sólo resulta interesante para el equipamiento de las empresas cuando el plazo de amortización por reembolso es corto. A medio y largo plazo tiene un costo muy elevado. Con idéntico gasto financiero el *leasing* aporta ventajas adicionales; es una financiación directa sobre el material y no sobre sumas de dinero como es el caso del crédito bancario.

Mientras las instituciones financieras exigen garantías complementarias (inscripciones hipotecarias, pignoración de valores, depósitos de finazas, etc.), es inusual que en los contratos de *leasing* se requiera el depósito de avales. Algunas sociedades de *leasing* por razón del riesgo de crédito solicitan una fianza igual a tres plazos de alquiler y en pocas ocasiones un seguro de vida. La razón es que las sociedades de *leasing* son muy prudentes en la selección de sus clientes, pero una vez aceptados, operan con entera confianza. El *leasing* permite a las empresas obviar los depósitos de garantías, pero es más oneroso y no atribuye inmediatamente la propiedad del activo arrendado.

Después de haber examinado la situación financiera del posible arrendatario, la constitución del nuevo negocio y sus posibilidades de éxito, la sociedad de *leasing* aceptará con discreción realizar una operación de

leasing. Este contrato estará sólo garantizado con los beneficios obtenidos de la explotación directa del 100% del material arrendado. Una compraventa con financiación a plazos alcanza una cota máxima que no supera el 80-85% del coste total del activo material nuevo. Además, este último tipo de financiación se ve frecuentemente limitado por el plazo de amortización y por el desembolso inicial exigido al formalizar el contrato, que no se observa en el *leasing*.

3. Diferencias entre el *leasing* y los empréstitos

La financiación puede también obtenerse por la emisión de empréstitos obligaciones. Esta fórmula tiene el riesgo de verse limitada por un mercado de capitales estrecho (cuando las suscripciones de obligaciones y bonos no agotan el número de valores emitidos) o por unas cargas financieras prohibitivas. Al contrario, la opción del *leasing* asegura a la empresa salvaguardar su independencia financiera frente a los usureros, cosa que no ocurre cuando se utilizan los sistemas clásicos de financiación. Si la dirección de una empresa no quiere solicitar un préstamo exterior, puede estudiar la posibilidad de una autofinanciación con fondos propios. Pero es seguro que esta financiación está limitada por las dotaciones a reservas de la propia empresa.

El *leasing* permite a una empresa conservar intacta su capacidad de endeudamiento. Si una empresa recurre a la financiación con crédito bancario, su compromiso figura en el balance, se manifiesta en un aumento de una partida del activo inmovilizado material y como contrapartida en el pasivo, una obligación de pago por la deuda contraída a medio y largo plazo. Por el contrario, las obligaciones procedentes de un contrato de *leasing operativo* no figuran en su balance es, en cierto modo, un crédito no declarado. La realidad es más compleja como argumenta Jean-Pierre Gaullier, con este caso extremo: si una empresa adquiere todo sus bienes de equipo por medio de *leasing* no tendría garantías reales suficientes el día que esté obligada a endeudarse buscando capitales externos [Gaullier, 1964, pp.751-758].

4. Diferencias entre el *leasing* y la compraventa

La diferencia fundamental entre ambos sistemas consiste en la atribución del título de propiedad. Durante el contrato de *leasing*, el arrendatario del activo subyacente no será nunca propietario, mientras que la compraventa atribuye y confiere directamente este título. [Rolin, 1970, pp.71-72].

Las divergencias derivan esencialmente de la naturaleza jurídica del contrato:

- En el *leasing* financiero el pago inicial es mínimo y a veces inexistente, mientras que en la venta a plazos se exige como desembolso inicial, una fracción del coste total, que en ocasiones puede obstaculizar o demorar la compraventa. En la compraventa al contado se desembolsa en efectivo el coste íntegro.
- En la venta a plazos existe transmisión de la propiedad desde el origen de la operación. Se adquiere un derecho de propiedad en potencia durante la vigencia del contrato. La plena de propiedad puede estar eventualmente diluida durante el plazo de reembolso de los capitales financieros cuando se estipula en las cláusulas contractuales un pacto de reserva de dominio. Existe transmisión definitiva e irreversible de la propiedad al expirar el contrato. En el *leasing* hay sólo una cesión del derecho de uso. El título de propiedad requiere el ejercicio de la opción de compra al finalizar el plazo contractual [Gutiérrez, 1977, pp.34-37].

El arrendador conserva el título de propiedad en el caso del *leasing* y se transfiere este título al comprador en la compraventa a plazos. Únicamente el pago del precio es diferido, no así la propiedad del bien. Sin embargo, hay que argumentar y matizar esta afirmación precisando que si bien el título de propiedad se transmite al comprador, el vendedor conserva por ello unos privilegios, pacto de reserva de propiedad o de dominio, hasta la total liquidación de la transacción con el reintegro del último capital aplazado. Además, la jurisprudencia admite esta transferencia inmediata de la propiedad, resultante de la compraventa a plazos, como susceptible de ser sometida a condición suspensiva o resolutoria [Coillot, 1974, p.56].

La diferencia crucial entre la compraventa a plazos y el *leasing* radica en la libertad del arrendatario para adquirir o no el título de propiedad sobre el activo subyacente arrendado [Leloup, 1965].

5. Diferencias entre el leasing y el arrendamiento-servicio

Es equívoco calificar como *leasing* a todo contrato de alquiler hecho por una persona física o jurídica. No se puede hablar de *leasing* financiero ni de *leasing* operativo en el caso de aparatos telefónicos, de télex o de contadores eléctricos; se trata en este caso de un arrendamiento-servicio ("*location-service*") [Rolin, 1970, p.77].

El arrendador está obligado a mantener al arrendatario en el disfrute del material cedido durante el período que dure el arrendamiento. Por esta razón las cosas consumibles en un primer uso no pueden ser objeto de alquiler. El tomador está obligado, al pago del precio del arrendamiento en los términos convenidos y debe usar el material como un buen padre de familia diligente de acuerdo con el destino para el que se le entrega en arrendamiento, o siguiendo el que se presume por las circunstancias, en caso de ausencia de pacto [Coillot, 1974, pp.79-81].

6. Diferencias entre el leasing y el arrendamiento-venta

En un contrato de arrendamiento-venta (*“location-vente”*; *“hire-purchase”*) el vendedor del material hace de arrendador y el usuario de arrendatario. Por medio del pago del último alquiler, éste se convierte en una operación de compraventa; si no se paga la totalidad de los alquileres, el arrendador sigue siendo propietario. La confusión frecuente entre arrendamiento-venta y *leasing* se explica por el parecido formal entre las dos técnicas.

Sin embargo, ambas fórmulas se diferencian. La base del contrato de *leasing* es un alquiler puro y simple. La opción de compra es un anexo al contrato de alquiler puesto que el arrendatario no tiene una obligación coercitiva de ejercitarla y puede cancelar el contrato y devolver el activo subyacente arrendado.

El arrendamiento-venta es una operación de venta final cierta. Mientras que el contrato de *leasing* no lleva implícito más que una promesa unilateral de venta, por parte de la sociedad arrendadora, que no condiciona, no coarta, no compromete al arrendatario, que a discreción puede adquirir la propiedad. Por el contrario, el arrendamiento-venta contiene una cláusula bilateral de compraventa del activo subyacente arrendado, pactada de mutuo acuerdo, que obliga al arrendatario, cuando expira el contrato, a adquirir la propiedad [Segurado, 1992, p.22].

7. Diferencias entre el leasing y el arrendamiento enfiteútico

Cuando se aplica el *leasing* al terreno inmobiliario surge el contrato de arrendamiento enfiteútico o arrendamiento de construcción, cuya connotación más singular es la desmembración de la propiedad. El tomador no sólo dispone de un derecho de crédito, sino además de un derecho real sobre el inmueble. La edificación está ligada a una ubicación geográfica, a un asentamiento original; el inmueble por excelencia, por definición, es el

terreno. La construcción se efectúa por la incorporación de materiales muebles (cimientos, paredes, suelo, techos, vigas, carpintería, etc.) que, una vez utilizados, pierden su carácter individual para constituir un conjunto de un todo inseparable con el suelo que lo sustenta. A partir de ese instante, están localizados, no se pueden movilizar y, generalmente, irrecuperables para otro uso. Esta dualidad inmueble-terreno e inmueble-construcción ha obligado a esclarecer y precisar las relaciones entre el propietario del suelo y el arrendatario que habrá edificado, con sus materiales y mano de obra, sobre terreno ajeno. Se cita a modo de ejemplo, el derecho de acceso, previsto en los artículos 564 y siguientes del Código Civil, el arrendamiento enfiteútico, regulado por los artículos 937-950 del Código Civil, y el arrendamiento en la construcción, regido por la Ley 64 / 1247 de 16 de diciembre de 1964 [Coillot, 1974, pp.242-243].

8. Diferencias entre el leasing y el contrato de sociedad

El *leasing* se distingue perfectamente del contrato de sociedad. La sociedad mercantil puede acordar la distribución de beneficios o de pérdidas, siempre en proporción a los dividendos pasivos aportados por los socios. En el contrato de *leasing*, el arrendador cede el uso del material, a disposición del tomador, a cambio de unas cuotas periódicas estipuladas en las cláusulas financieras. Estas cuotas se pueden fijar con referencia a la cifra de negocios o al volumen de beneficios, pero no se pueden establecer sobre el importe del patrimonio neto de la empresa arrendataria [Coillot, 1974, p.82].

6. Características de las sociedades de leasing

Las sociedades de *leasing* forman un subconjunto dentro de las entidades de créditos con una regulación propia por razón de su actividad mercantil [Ley 692 / 1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los Establecimientos Financieros de Crédito]. Tienen como objeto social realizar operaciones de arrendamiento. Obtienen sus recursos directamente de los ahorradores con la emisión de acciones y empréstitos, y con la mediación de intermediarios financieros en forma de préstamos. Son empresas de nueva constitución o vinculadas y dependientes a un grupo de empresas, habitualmente en el ámbito financiero o creadas por el propio fabricante o distribuidor [Oriol, 1990, p.33].

Su actividad consiste en transferir las cantidades al vendedor como liquidación del precio de la compraventa de los bienes materiales y aplazar su recuperación por el fraccionamiento de los pagos que le realizan los

arrendatarios de los activos subyacentes arrendados. Los márgenes con los que opera se asientan sobre esa inversión de capital y el plazo de recuperación [De la Cuesta, 1970, p.548].

En aquellos países donde existe una regulación jurídica de tipo específico para la sociedad de *leasing*, la autoridad monetaria ejerce una serie de controles derivados de su condición de establecimiento financiero. Sin embargo, la regulación del *leasing* como operación de crédito no suele ejercitarse de forma directa. Dicho control se realiza de una forma indirecta, a través del proceso de refinanciación, bien con medidas específicas para el *leasing* o bien como consecuencia de la conexión con otras instituciones financieras. Es decir, aunque las autoridades monetarias no tengan en cuenta de una forma específica a las empresas de *leasing* en sus medidas de control del crédito, de hecho este control se manifiesta de una forma inducida a través de los intermediarios financieros.

Si la compañía de *leasing* es dinámica y progresa, muy pronto habrá agotado los fondos propios aportados por los accionistas. Su expansión requiere más capitales financieros que pueden proceder de otras instituciones financieras (bancos, compañías de seguros, cajas de ahorro, etc.) que constituyen la base fundamental de la refinanciación de las empresas de *leasing*. Se puede afirmar categóricamente que como elemento indispensable para el buen funcionamiento de una sociedad de *leasing* debe existir una estrecha colaboración con una o varias instituciones financieras.

Otra característica muy importante es que en la mayoría de los países europeos, las empresas de *leasing* no pueden acudir directamente al descuento, por lo que se les cierra una vía sólida, valiosa y fundamental de refinanciación, salvo el caso de Francia, a través del Credit National.

Por último, concretamos sus funciones más características dentro del mercado financiero, que son precisamente las que justifican su papel como institución financiera con idiosincrasia propia [Gutiérrez, 1977, pp.24-25]:

- a) El *leasing* ofrece una fórmula de financiación fundamentalmente de carácter complementario.
- b) La operación de *leasing* es una financiación a medio plazo que son las menos desarrolladas en la mayoría de los mercados financieros.
- c) La operación de *leasing* no suele apoyarse en garantías prendarias, lo que constituye un aspecto muy positivo para el desarrollo del crédito. Frecuentemente se reduce la disponibilidad de crédito en los países

en desarrollo no tanto por los tipos de interés vigentes, sino por la rígida insistencia en los depósitos de avales como garantía prendaria.

- d) El *leasing* es idóneo para empresas medianas y pequeñas que encuentran dificultad para el acceso directo al crédito bancario y al mercado mobiliario.
- e) La operación de *leasing* es una fórmula para contrarrestar los efectos de la obsolescencia y fomentar el progreso tecnológico con un crecimiento desmesurado en inversiones de capital con altos riesgos y con el consiguiente incremento de la financiación a largo plazo en las empresas industriales [Bertoni, 1973, p.22].

Son las cláusulas contractuales explícitas de garantía financiera las que permiten a las sociedades de *leasing* recurrir a las instituciones financieras de crédito para obtener préstamos. Cubren el riesgo de los capitales recibidos con la subrogación de los acreedores prestamistas en los derechos del arrendador para recibir todo o parte de los alquileres o cuotas de *leasing* o recuperar los activos arrendados en caso de morosidad e insolvencia del arrendatario, que les afianza una garantía real muy sólida.

Los distintos tipos de créditos obtenidos por las sociedades de *leasing* son los siguientes:

- 1) Créditos garantizados ("*Secured Loans*") con los contratos de *leasing* pactados y cerrados. Estos créditos se adaptan a cada operación particular de *leasing*, tras un examen minucioso de las condiciones financieras y cláusulas mercantiles del contrato así como del análisis de la solvencia del arrendatario. La duración de estos préstamos es, por regla general, la que se establece en los contratos de *leasing* y su amortización por reembolso depende rigurosamente de las liquidaciones de las cuotas de *leasing*.
- 2) Créditos no garantizados ("*Unsecured Loans*"), solicitados a los bancos e instituciones de crédito garantizados con la rentabilidad y solvencia de la propia sociedad de *leasing*. No están garantizados directamente por los contratos de *leasing*. Dentro de esta categoría también se encuentran las emisiones de empréstitos, bonos y obligaciones.

7. Funcionamiento de las sociedades de *leasing*

Las sociedades de *leasing* pueden actuar de dos formas:

- *Leasing Broker* (agente corredor como intermediario financiero de un *leasing*). Su cometido es buscar para el cliente potencial los capitales indispensables que le permitan arrendar el activo que subyace en la cesión del derecho de uso. El cliente escoge el equipo que requiere el ejercicio de su actividad mercantil y cierra el trato con el suministrador. Entonces, gracias a la intervención de la sociedad de *leasing* se consuma la operación financiera. También interviene una institución de crédito que aporta los capitales financieros, que conserva el título de propiedad del activo material y otorga un préstamo de equipamiento directo con garantía real. La compañía de *leasing* percibe una comisión por intermediación [Segurado, 1992, p.36].
- *Lessor Agent* (arrendador). Estas sociedades compran directamente al fabricante o distribuidor el activo material que busca el cliente potencial, futuro arrendatario, y se lo arriendan por un plazo contractual sujeto a unas cláusulas financieras adaptadas con flexibilidad a las posibilidades económicas del arrendatario. Las sociedades de *leasing* son propietarias del material y lo recuperan al expirar el contrato de arrendamiento. La propiedad del activo material y la subrogación de sus derechos de cobro sobre el arrendatario les permite obtener préstamos de los bancos y de otras instituciones de crédito. [Rolin, 1970, p.60].

En Europa el mercado financiero está excesivamente controlado y reglamentado para que las compañías de *leasing* puedan obtener capitales suficientes. Además, la tendencia es limitar el crédito concedido a estas sociedades a un importe igual a sus fondos propios. La supervivencia de una sociedad de *leasing* está vinculada a una única solución posible: continuas y progresivas ampliaciones del capital social.

La constitución de una sociedad de *leasing* exige un esfuerzo a sus fundadores para que aporten un capital cuantioso, que reduce el número de inversores potenciales que podrían participar en la sociedad. Razón por la que las sociedades de *leasing* dudan en financiar operaciones de *leasing* inmobiliario. De forma que en los países europeos son mayoritariamente los bancos quienes promueven las sociedades de *leasing* inmobiliario [Rolin, 1970, pp.64-65].

TEMA 2. FINANCIACION CON LEASING

1. El contrato de *leasing*

Los contratos de *leasing* se formalizan por escrito y en él se especifican los derechos y obligaciones de cada una de las partes que intervienen:

A. *Obligaciones del arrendador*

Según el contenido del artículo 1.719 del Código Civil, el arrendador está obligado:

- 1º Entregar al tomador la cosa alquilada.
- 2º Mantener esa cosa en estado de utilización para quien la ha alquilado.
- 3º Procurar el disfrute pacífico del tomador por el tiempo de duración del arrendamiento.

B. *Obligaciones del arrendatario*

Recogidas en el artículo 1.728 del Código Civil:

- 1º El tomador debe usar la cosa alquilada como un buen padre de familia y de acuerdo con el destino para el que se le ha dado en arrendamiento, o siguiendo el que se presume por las circunstancias, en caso de falta de convención.
- 2º Pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos.

Los artículos 1.730 y 1.731 obligan a considerar una tercera obligación: restituir la cosa al final del arrendamiento en el estado en que la recibió.

Según la Ley 26/1988 el conjunto de términos o cláusulas financieras que deben constar de forma explícita en un contrato de arrendamiento son las siguientes:

1. *Duración del contrato*

Desde un punto de vista estrictamente ortodoxo, la duración de un contrato de *leasing* debe corresponder a la duración que se presume para la utilización económica del bien. Una duración contractual inferior representa para el arrendatario el pago de cuotas de alquiler más altas, con el peligro de no cumplirse el principio de “*pay as you earn*” (paga en función de tus beneficios). Para la empresa de *leasing* representaría un mayor riesgo derivado precisamente de la morosidad e insolvencia por tratarse de cuotas de alquiler elevadas. Tanto al arrendatario como a la sociedad de *leasing* no

les interesan una duración contractual superior, pues los posibles riesgos de envejecimiento técnico podrían comprometer su situación económica.

Por otro lado hay que sopesar los posibles conflictos con la Inspección de Hacienda en relación con las tasas de amortización de los activos patrimoniales. Resulta aconsejable que la duración del contrato de *leasing* no se diferencie sensiblemente del período de amortización fiscal [Vicent y Dehan, 1968, p.8].

Tampoco se puede olvidar el límite temporal impuesto a la sociedad de sociedad de *leasing* en la refinanciación. Por tanto en un sentido amplio se afirma que la cota inferior del contrato de *leasing* la impone el arrendatario y la superior la institución financiera de *leasing* [Montejo, 1972, p.23].

Hasta ahora se ha hablado de un primer plazo contractual, de salida o plazo irrevocable. Pero la duración del contrato de *leasing* se puede alargar, en un segundo período causado por la renovación del contrato con unas cuotas de alquiler cuantiosamente más reducidas [Degand, 1965, p.82]. El contrato original puede incorporar la posibilidad de esta renovación. En ciertos casos este derecho a renovar el alquiler no se concede al arrendatario más que por dos o tres años, aunque lo más plausible es que se otorgue por tiempo indefinido hasta el agotamiento de la vida útil del activo material que lo deje fuera de servicio [Vancil, 1963, p.158].

2. Contrato irrevocable o irrevocable

Existe un período mínimo en que ninguna de las partes de forma unilateral puede cancelar anticipadamente la operación. Se establece que la duración mínima de los contratos será de 2 años cuando tenga por objeto bienes muebles y de 10 años para bienes inmuebles o establecimientos industriales. Finalizado este plazo irrevocable, el arrendatario tiene la posibilidad de rescindir el contrato sin más que efectuar el correspondiente preaviso [Segurado, 1992, p.53]. La cancelación anticipada supone que el riesgo de la obsolescencia está asumido por la sociedad de *leasing*, e implica para el arrendatario un incremento del coste de la financiación por la prima de riesgo cubierta.

Con toda propiedad, el vocablo irrevocable no es acertado porque es un concepto jurídico que encaja únicamente a los actos liberales como la donación o el testamento. Más técnicamente, por lo que se refiere al *leasing* habría que hablar de **irrevocación** [Quiroga, 1969, p.18]. Hay que mencionar que la irrevocación es una nota común a todos los contratos bilaterales, que no

pueden ser rescindidos unilateralmente sin incurrir en la correspondiente responsabilidad por daños y perjuicios a que haya lugar.

Conviene destacar que aunque el contrato de *leasing* no se puede cancelar hasta el vencimiento del plazo irrevocable, existe la posibilidad de establecer una cláusula que permita al arrendatario rescindir el contrato si durante su vigencia saliera al mercado un producto similar con tecnología más avanzada. Como es lógico, en este caso, el coste de rescindir el contrato es elevado (cláusula de obsolescencia).

3. Cláusula de exoneración de responsabilidad de la sociedad de leasing

El material objeto del contrato y el proveedor que lo suministra han sido elegidos por el arrendatario al margen de toda intromisión y coacción por la sociedad de *leasing*, por esta razón el arrendador no responde de la entrega del material ni del plazo pactado con el proveedor (fabricante, distribuidor o importador).

Por otro lado también suele incluirse una cláusula de subrogación convencional del arrendatario en el ejercicio de las acciones que correspondan a la empresa de *leasing* frente al proveedor por razón del material adquirido. Para su mejor localización, el activo material objeto del contrato de *leasing*, debe estar provisto de una placa de identificación que reconozca la propiedad de la empresa de *leasing*.

La entrega del bien de equipo la realiza el proveedor directamente al arrendatario y en el lugar pactado. Todos los gastos originados por el transporte, instalación, pruebas de funcionamiento y formación del personal que lo utilice, corren por cuenta del arrendatario.

4. Uso del material arrendado

El arrendatario tiene la obligación de destinar el activo a las actividades mercantiles propias del objeto social de la empresa arrendataria. La empresa de *leasing* no impone ninguna limitación en el uso del bien arrendado excepto su correcta utilización [Meneu, y otros, 1994, p.296].

En la práctica esta obligación suele concretarse y acotarse, dada la importancia que tiene su exacto cumplimiento para la sociedad de *leasing* [Oviedo, 1972, p.53], precisando:

- Que el bien sólo podrá ser utilizado por el arrendatario y por el personal que dependa de éste.

- Que el local donde se instale debe reunir las condiciones propuestas por el fabricante o distribuidor del activo para su buen uso y conservación.
- El número de horas que puede ser utilizado a diario, reparaciones, según especificaciones del fabricante o distribuidor, etc.

Para que la empresa de *leasing* pueda tener constancia fehaciente del cumplimiento de estos términos del acuerdo, recogidos en el contrato, suele reservarse el derecho de inspeccionar en cualquier momento el bien arrendado y, en su caso, el lugar de emplazamiento, para poder efectuar las comprobaciones que se hayan pactado de mutuo acuerdo.

El arrendatario no puede ceder ni subarrendar el bien por la razón apuntada. Tampoco puede trasladar el activo material de la ubicación original sin previa autorización de la sociedad de *leasing*. En los contratos de arrendamiento financiero, tampoco se hace cargo de ningún riesgo técnico del equipo, puesto que todos los gastos de explotación (reparaciones, mantenimiento y seguros) derivados de la incorporación del bien de equipo a las actividades productivas o comerciales corren por cuenta del arrendatario, salvo pacto en contrario y la consiguiente repercusión en la cuota de *leasing*, pues forman parte de la obligación contractual de utilización adecuada del material. No obstante, en los contratos de *leasing* operativo los gastos de explotación corresponden al proveedor, fabricante o distribuidor, y suponen una mayor garantía para el arrendador [Degand, 1965, p.84].

Según los datos facilitados por la *Asociación Española de Leasing y Renting (AELR)* [2009: Empresas Asociadas. <http://www.ael.es>], los bienes que más habitualmente se financian con *leasing* son:

- Inmuebles: fábricas, naves industriales, comerciales o agrícolas, tiendas, despachos profesionales, consultas clínicas, hoteles, apartamentos y oficinas.
- Maquinaria industrial: máquina-herramienta, hornos, imprentas, prensas, maquinaria electrónica, proyectos, plantas industriales, comerciales, agrícolas o ganaderas.
- Maquinaria para obras públicas: palas cargadoras, excavadoras, grúas, asfaltadoras y carretillas, equipos para canteras y minería.
- Naves de transporte aéreo, marítimo y terrestre: aviones, contenedores, locomotoras y material rodante, buques, camiones, furgonetas, autobuses y automóviles.
- Equipos para oficina, electrónica e informática: ordenadores, programas, equipos y sistemas, plotters, robótica industrial, imagen y sonido, antenas de televisión vía satélite y ofimática, copiadoras, archivadores, mobiliario, fuentes de alimentación.

- Maquinaria para artes gráficas: maquinaria fotocomposición, tipografía y rotativas.
- Equipos para la sanidad: ultrasonidos, microondas, láser, óptica, odontología y ecografía, radioterapia.
- Otros: supermercados, frío industrial, hostelería, gasolineras, y cualquier clase de elementos o maquinaria que esté considerada como bien de equipo, es decir, que sea capital productivo. [Segurado, 1992, pp.49-50].

De la relación expuesta se concluye que la envergadura de cada operación de *leasing* tiene oscilaciones muy amplias por el coste de los activos objeto del contrato financiero. El *leasing* se puede aplicar a todo tipo de bienes de equipo destinados a la producción o prestación de servicios con fines empresariales o profesionales. Se aconseja aplicarlo a bienes que tengan una amortización acelerada y en sectores productivos tecnológicos cuyas maquinarias estén afectadas por una obsolescencia rápida. Es preferible no financiar con *leasing* activos con un grado de especialización alto, pues de esta forma se reduce y/o elimina el riesgo derivado de la recuperación y recolocación de activos arrendados en un mercado secundario poco desarrollado o inexistente.

5. Operación básica de prestación de servicios de asistencia al arrendatario a la que se adiciona una financiación parcial del activo material

En la modalidad del *leasing* operativo, la propia empresa de *leasing* proporciona el mantenimiento y sustituye el bien a medida que se producen avances tecnológicos. Por tanto este tipo de contratos supone que el riesgo de obsolescencia técnica y de uso lo asume la sociedad de *leasing*. Razón por la que se utiliza cuando los materiales arrendados son elementos de transporte y equipos informáticos. Se ha importado directamente de la práctica habitual en USA una restricción financiera: el valor actual de las cuotas de *leasing* debe ser menor que el 90% del precio de adquisición y el plazo del contrato, inferior al 75% de la vida útil estimada del bien de equipo [Meneu, y otros, 1994, p.300].

6. Cuotas periódicas de arrendamiento financiero

El *leasing* es una operación de arrendamiento por la cual se cede el uso del bien a cambio de unas cuotas. Estas cuotas se definen de manera flexible, pudiéndose adaptar a las características particulares de la generación de flujos de ingresos de las actividades económicas del

arrendatario, estacionalidad, período de puesta en marcha, etc., [Herce y Valero, 2007, pp.41, 43]. Se deben expresar en los respectivos contratos, diferenciando las cantidades que se refieren a:

- 1) La cuota de amortización que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, deberá permanecer constante o variable creciente a lo largo del plazo de reembolso del *leasing*. La suma de las cuotas de amortización será por definición financiera el principal o nominal del contrato de formalización del *leasing*. El nominal del contrato de *leasing* es igualmente la suma del coste de suministro del activo material por el distribuidor y, cuando proceda, gastos de transporte e instalación, reparaciones y conservación, y otros servicios complementarios que se pacten en las cláusulas financieras, además del beneficio de la sociedad de *leasing*.
- 2) La carga financiera, los intereses por aplazamiento al diferir los capitales financieros de las cuotas de amortización.
- 3) El impuesto indirecto que grava la operación [Vidal, 1977, p.211].

La cuota de *leasing* (suma de las cuotas de interés y amortización) debe fijarse de forma que el activo subyacente arrendado quede totalmente amortizado al término del plazo irrevocable [Banca Catalana, 1973, p.2].

Las cuotas de *leasing* pueden ser lineales e incluso decrecientes. Desde el punto de vista económico, la desvalorización en las cuotas de *leasing* tiene un efecto compensador, ya que durante la primera etapa de explotación del recién estrenado equipo arrendado (plazo irrevocable) se genera un ahorro en los gastos de reparación y mantenimiento [Vidal, 1977, p.213]. Con este criterio, la sociedad de *leasing* reduce el riesgo de crédito sobre el arrendatario además de facilitar las condiciones de refinanciación en plazos más cortos, y esta es la razón de concentrar al máximo los alquileres en las primeras fases de duración del contrato [Gutiérrez, 1977, p.81].

El tipo de interés aplicado dependerá del tipo de refinanciación para la empresa de *leasing*, aunque además está condicionado por la solvencia del deudor y por el montante de la operación. La naturaleza de los bienes y la duración de la operación, dentro de los límites normales, suele tener poca influencia.

7. Formalización de las cuotas de arrendamiento en letras de cambio

Esta materialización, la formalización y aceptación de unas cambiales u otros efectos negociables tiene la finalidad de facilitar los instrumentos de refinanciación de la sociedad de *leasing*. No obstante, se incluye una cláusula de valor recibido o valor en cuenta, que no responde de forma

alguna a la naturaleza de la contraprestación del librador de las letras, que no consiste más que en la simple cesión por arrendamiento, usufructo, de activos materiales.

En España se ha generalizado como práctica habitual la formalización en letras de cambio de las cuotas de *leasing*. Este hecho se debe fundamentalmente a la escasa flexibilidad de los bancos españoles para admitir nuevos instrumentos de crédito distintos a los tradicionales [Losada, 1969, p.69]. Se debe tener presente que el usuario que acepta la letra está obligado al pago de la misma al margen de cualquier discusión o litigio en torno al propio contrato de *leasing*, lo que indudablemente refuerza la posición y garantías de la sociedad de *leasing* [Martín, 1972, p.30].

Precisamente lo inadecuado, desde el punto de vista jurídico, de materializar en letras de cambio simples cuotas de alquiler es que ha tenido un peso específico en los tribunales, que en numerosas sentencias han calificado una operación como arrendamiento-venta por el hecho de formalizar las cuotas de *leasing* en letras de cambio [Degand, 1965, p.62].

8. Cláusula de obsolescencia

Si a consecuencia de los avances tecnológicos resultan obsoletos los bienes de equipo objeto de contrato por envejecimiento técnico prematuro que conlleve una pérdida de rentabilidad frente a la competencia del sector, se puede pactar una cláusula de obsolescencia. Esta cláusula permite al arrendatario sustituir el bien de equipo por otro más rentable en términos económicos, tecnológicos, productivos o ecológicos que verifica la restricción medioambiental más exigente, o políticas gubernamentales que promueven la adquisición de activos materiales nuevos y tecnologías limpias con la financiación a bajos tipos de interés y/o con desgravaciones fiscales. El fin último es evitar que la empresa arrendataria asuma una pérdida en su cuota de mercado [Segurado, 1992, p.55].

9. Garantías complementarias

La principal garantía para la empresa de *leasing* es el título de propiedad del bien de equipo durante el plazo de amortización financiera por reembolso. El arrendatario sólo tiene el derecho de uso por la cesión del activo subyacente arrendado durante el plazo contractual. El *leasing* es una operación de crédito financiero, donde la propiedad es tan sólo una garantía [De la Cuesta, 1970, p.542].

La contratación del seguro directamente por la sociedad de *leasing* permite por concentración, obtener mejores condiciones de las aseguradoras y libera de tareas adicionales a los arrendadores [Coillot, 1974, p.180]. Las coberturas y riesgos cubiertos en los seguros asociados a contratos de *leasing* son:

- Daños propios en los bienes materiales.
- Responsabilidad civil por daños causados a terceros por el uso de los bienes objeto del contrato de *leasing*.
- Insolvencia del arrendatario. El riesgo de morosidad e insolvencia suele cubrirlo la sociedad de *leasing* como autoaseguradora. Para ello en la cuota de alquiler repercute la prima que estima necesaria.

Además el arrendatario podría discrecionalmente contratar la cobertura de riesgos adicionales tales como:

- Pérdidas de ingresos o beneficios por interrupción de la actividad mercantil total o parcial a consecuencia de un siniestro en el bien de equipo arrendado [Chambre Nacional, 1965, p.67].
- Pérdidas por responsabilidades en caso de incumplimiento por no liquidar las cuotas de *leasing* al arrendador.

10. Rescisión anticipada

En cualquier instante, antes de prescribir el contrato de *leasing*, se puede cancelar el contrato de arrendamiento financiero por incumplimiento de sus cláusulas. Ahora bien para mayor flexibilidad se suelen estipular en las condiciones contractuales la posibilidad de que ciertos incumplimientos no den lugar a la rescisión.

El más frecuente es el retraso en la liquidación de las cuotas de *leasing*. En estos casos se acuerda el devengo de un interés de demora sin que se invoque la rescisión contractual. Cuando el arrendatario incumple lo estipulado en el contrato, la empresa de *leasing* no sólo tiene el derecho de rescisión y la consiguiente indemnización por daños y perjuicios (como ocurre en cualquier contrato bilateral), sino que en determinados casos puede tener derecho a exigir al arrendatario el abono de las mensualidades que restan hasta finalizar la duración prevista en el contrato (plazo irrevocable).

Además el contrato de *leasing* se puede rescindir por cualquier hecho que afecte al arrendatario (fallecimiento, disolución, transformación, fusión, absorción), ya que el uso se cedió de forma personal al arrendatario como parte que interviene en el contrato mercantil de alquiler. Otras situaciones especiales que pueden causar la rescisión del contrato de *leasing* son las

declaraciones judiciales de concurso del arrendatario. Se puede pactar en las condiciones financieras que las empresas de *leasing* tienen el derecho al cobro de los alquileres de un año si el arrendatario es declarado en situación de concurso irreversible [Vancil, 1963, p.6].

11. Alternativas del arrendatario al expirar el contrato de arrendamiento

Se le presentan al arrendatario al término del contrato de *leasing*, según su interés mercantil, las siguientes opciones excluyentes [Oriol, 1990, p.23-24]:

- Ejercer la opción de compra y adquirir la propiedad del activo subyacente arrendado, objeto de la financiación con *leasing*.
- No invocar la cláusula de opción de compra. En tal caso, con esta elección caben varias posibilidades:
 - a) Prolongar el contrato de *leasing* sobre el mismo activo material.
 - b) Renovar el contrato sobre un activo material diferente.
 - c) Cancelar de forma definitiva el contrato de *leasing*.

1. Rescindir el contrato y restituir el material arrendado

Si el arrendatario se inclina por esta alternativa cuando expire el contrato, aflora en ese momento su obligación de devolver los activos patrimoniales a la empresa de *leasing* que ostenta la propiedad. En los contratos de *leasing* es habitual fijar el lugar y plazo para que el arrendatario materialice dicha devolución. Esta elección apenas se observa en aquellos contratos que incluyen la cláusula de opción de compra, a favor del arrendatario, a la que suele asignarse un precio simbólico [Coillot, 1974, p.186].

Hay contratos de *leasing* que no incorporan esta cláusula de opción de compra, pues según las disposiciones fiscales, si el arrendatario adquiere el bien objeto de *leasing*, automáticamente el contrato se transforma en una compraventa a plazo, con la consiguiente pérdida de la desgravación en impuestos directos para el arrendador.

A veces, en los contratos de *leasing* se estipula a favor del arrendatario una recompensa en forma de participación sobre el valor residual del bien objeto de *leasing*, siempre que no se renueve el contrato y el activo material sea vendido a terceros por la propia empresa de *leasing* [Comité Eurofinas, 1970, p.13]. Otras ocasiones, cuando el arrendatario ayuda a la sociedad de *leasing* a vender el material usado, es costumbre que ésta le compense de

algún modo, ya sea con el reembolso de una pequeña parte de los alquileres, ya sea concediéndole una comisión por la participación en la venta [Truswell, 1970, p.7].

2. Prórroga del vencimiento del contrato

Se mantiene el bien de equipo con cuotas de arrendamiento sensiblemente reducidas. Expirado el plazo irrevocable del contrato de *leasing* el usuario puede optar, de acuerdo con el arrendador, por una prórroga del vencimiento. Esta posibilidad de prórroga puede venir recogida en el propio contrato. Se trata en realidad, desde el punto de vista jurídico, de una novación del contrato primogénito, pues, salvo las cláusulas de índole económica, continúan rigiendo las mismas del contrato inicial [Martín, 1972, p.62].

El plazo de prórroga o novación del contrato da paso al segundo período (revocable). Normalmente este período suele ser anual y susceptible de renovaciones sucesivas a petición del arrendatario y se caracteriza por el pago anticipado de unas cuotas de alquiler reducidas [Degand, 1965, p.82]. Es bastante frecuente que las cuotas de alquiler reducidas para un período anual sean iguales a la cuota mensual del plazo irrevocable del contrato de arrendamiento original [Gutiérrez, 1977, p.97].

3. Renovar el contrato

Se sustituye el bien de equipo por otro más competitivo en términos tecnológicos, productivos o ecológicos. Esta posibilidad es equivalente al pacto de un contrato de arrendamiento financiero inédito sobre un activo nuevo a escoger por el futuro arrendatario potencial. Probablemente con alguna rebaja en las primas por riesgo de crédito asumidas por la sociedad de *leasing* en beneficio de su antiguo cliente, pues ya dispone de su historial financiero de morosidad e insolvencia y experiencia directa de trato. La rebaja en las cuotas de *leasing* puede ser sustancial en caso de que el objeto del nuevo contrato de arrendamiento sea un activo usado recuperado por la sociedad de *leasing* de otro contrato ya prescrito.

En la práctica se puede recurrir a cualquier combinación de estas cláusulas, de modo que los contratos resultantes supongan desde una prestación de servicios a través de un contrato de alquiler a corto plazo hasta aquellos que parecen constituir simples instrumentos financieros para liquidar operaciones de compraventa [Castelló, 1989, pp.35-36].

4. Ejercer la opción de compra

En el contrato de *leasing*, junto al precio estipulado de la opción de compra suele también indicarse el plazo establecido para que el usuario pueda ejercer este derecho. Sólo es factible en los contratos en los que se haya especificado la cláusula de opción de compra, que es lo más frecuente en la práctica habitual, puesto que es el objetivo esencial de esta modalidad de financiación.

La compraventa es una operación que complementa al arrendamiento. No afloran imprevistos, cuando se va a ejercer. No debe olvidarse que ha sido el propio arrendatario quien ha escogido el activo material objeto del contrato de alquiler así como el proveedor que lo suministró. Esta libertad de elección llega al extremo de que es habitual que el arrendatario ajuste y negocie con el vendedor el precio de la maquinaria, beneficiándose de una rebaja en el precio de contado que liquida la sociedad de *leasing* [Montejo, 1972, p.24].

Esta alternativa a favor del arrendatario da lugar, desde el punto de vista jurídico, a un contrato simple de compraventa, y es frecuente que en el contrato original de *leasing* ya se estipule que, en caso de adquisición por el arrendatario, éste ha de renunciar al saneamiento por evicción o vicios ocultos, que es perfectamente lógico [Martín, 1972, pp.34, 63-64]. En el *leasing* practicado en España, el arrendatario prácticamente está obligado a ejercitar la opción de compra si quiere disfrutar de las desgravaciones fiscales por inversión en activos fijos materiales nuevos [Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades y RD. 537/1997, de 15 de abril, del Reglamento del Impuesto de Sociedades] [Segurado, 1992, p.56].

12. Cláusula de opción de compra

El contrato de *leasing* puede incorporar una cláusula de compraventa sobre el material arrendado que se puede ejercer o no de forma discrecional, a voluntad del arrendatario, al término del contrato de *leasing*. Las sociedades de *leasing* han de tener la precaución de que el arrendatario tenga total libertad para tomar la decisión de adquirir o no el bien de equipo objeto del contrato al término del plazo irrevocable [Chambre National, 1965, p.17]. Sin embargo, algunas legislaciones nacionales obligan a que el contrato de arrendamiento financiero incluya necesariamente la opción de compra, a favor del arrendatario. La inclusión de esta cláusula transforma el contrato de *leasing* en una compraventa diferida (arrendamiento-venta), con las repercusiones fiscales consiguientes.

En la cláusula de opción de compra debe figurar el precio al que el arrendatario puede adquirir el bien de equipo objeto del contrato de *leasing*, una vez transcurrido el plazo de vigencia irrevocable. La concreción de dicho valor de transmisión representa un problema complejo ligado íntimamente con el concepto de valor residual. Es normal que al término del contrato del *leasing* el valor del bien de equipo se encuentre casi totalmente recuperado (amortización financiera) por la empresa de *leasing* por tanto se fijará un importe simbólico para el valor de la opción de compra, entre el 3% y el 5% del precio de adquisición para bienes muebles y entre 10% y el 15% si se trata de inmuebles o establecimientos permanentes. Este es el requisito fundamental y esencial para reconocer un verdadero *leasing* [Vidal, 1977, p.212].

En el caso particular de bienes que están casi totalmente amortizados, cuyo valor de mercado sea muy superior al valor contable histórico pueden ser objeto de un contrato de *leaseback*. Si se estipula un importe de la opción de compra para el activo arrendado superior al valor contable neto, la operación de *leaseback* servirá para revalorizar activos, que de otra manera permanecerían con un coste histórico o valor contable en libros muy inferior al valor real. Evidentemente esta práctica tiene repercusiones fiscales que habrá que estimar cuando se planifique la operación [Martín, 1987, p.1.633].

13. Valoración de la opción de compra

Para abordar este punto, determinar el precio en la opción de compra, tenemos que partir del hecho de que para la sociedad de *leasing* es más importante obtener el equivalente económico de su inversión que recuperar el activo arrendado [De la Cuesta, 1970, p.548]. Por tanto, la estimación anticipada del valor residual por el que se cuantifica la opción de compra constituye uno de los problemas más difíciles en la valoración del *leasing* [Vancil, 1963, p.127].

El arrendador tiene una tendencia natural a la cautela, fijando un valor residual mínimo al activo subyacente arrendado. Este criterio significa un aumento de la cuota de arrendamiento, efecto no deseable según las preferencias del arrendatario. Esto es lógico por la esencia pura del *leasing*, pues no debemos olvidar que las cuotas de alquiler se han evaluado en función de la amortización del coste del equipo y que, cuando el plazo contractual de duración del *leasing* es menor que la vida útil del activo subyacente arrendado, en realidad lo que está haciendo el arrendatario es una amortización acelerada.

Un precio contractual elevado no estimularía al usuario a ejercer el derecho de opción de compra, sin que esto signifique una ventaja para la sociedad de *leasing*, pues o bien recuperaría un material cuasiobsoleto, o le plantearía el problema adicional de su colocación en el mercado, para lo que carece de organización, experiencia y relaciones pues nunca ha demostrado interés en esta opción [De la Cuesta, 1970, p.599]. Pero además, no debe olvidarse que si el material continúa conservando un valor sustancial apreciable será porque las cuotas de *leasing* hayan excedido notablemente del valor normal de uso, lo cual resultaría sumamente abusivo para el arrendatario.

En el terreno práctico, el precio de la opción de compra se fija de una forma más subjetiva y responde normalmente a la conveniencia e interés de las partes contratantes. El problema del cálculo del precio de la opción de compra y del valor residual estimado se puede resumir así [Gutiérrez, 1977, pp.94-95]:

- a) Existe en las condiciones del *leasing* una cláusula de opción de compra:
 - a.1) A la empresa de *leasing* lo que le interesa es recuperar la inversión en lugar del activo material usado, así que valora la opción de compra a un precio simbólico por debajo del valor de mercado.
 - a.2) Para el arrendatario la valoración de la opción de compra por un precio simbólico supone haber amortizado el activo usado prácticamente en su totalidad durante el plazo del contrato de *leasing*, que puede responder a la realidad económica o bien a una amortización acelerada.
 - a.3) Por tanto, beneficia al arrendador y arrendatario fijar un precio simbólico a la opción de compra.
- b) No existe la cláusula de opción de compra:
 - b.1) Para la sociedad de *leasing* es de vital importancia estimar para la opción de compra el valor residual esperado, pues cuando recupere el activo arrendado si existe una diferencia sustancial con su valor razonable, afectará de forma impredecible al tanto de rendimiento efectivo de la operación de *leasing*.
 - b.2) Al arrendatario también afecta la estimación del valor residual esperado porque directamente incide sobre el coste efectivo del contrato de *leasing*.
 - b.3) Por consiguiente, calcular para la opción de compra un valor residual estimado que se aproxime al valor razonable del activo material al término del contrato de *leasing* es de vital trascendencia en aquellos contratos de arrendamiento en los que no se incluye la cláusula de opción de compra.

2. Importancia de la inversión a largo plazo

El *leasing* contribuye a financiar las inversiones en bienes de equipo necesarios para el desarrollo de la actividad productiva en el horizonte del largo plazo:

- 1) Promueve el crecimiento económico y, por tanto, también la creación de empleo. En un entorno progresivamente globalizado, sostener el crecimiento económico y los niveles de bienestar depende de la capacidad de las diferentes economías de mantener la ventaja competitiva de su sistema productivo.
- 2) Al incorporar una determinada tecnología productiva más eficiente fomenta la competitividad cuanto mayor es el grado de apertura internacional de la economía. Disponer de la tecnología más moderna y más eficiente se convierte en un elemento estratégico para la competitividad entre países y entre empresas.

Los efectos positivos de la inversión a largo plazo sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo provienen, por tanto, de [Herce y Valero, 2007, pp.29-30]:

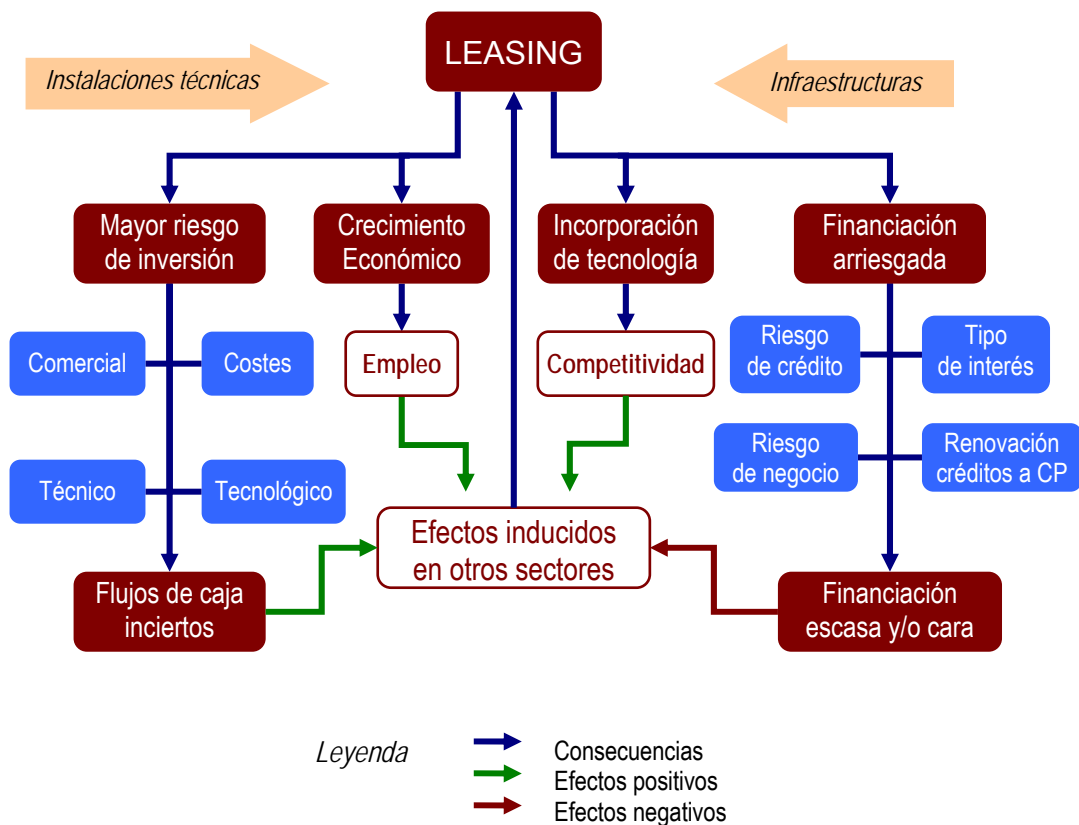
- 1) El impacto directo que el desembolso en inversión tiene sobre las empresas suministradoras de infraestructuras y equipamiento, que intensifican su actividad, y sobre las empresas que acometen la inversión, que incrementan su productividad y competitividad, además de su propia actividad.
- 2) El impacto inducido que dicho incremento de actividad tiene sobre las empresas o sectores colaterales, que paralelamente se trasladan en cadena al conjunto de la economía.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) por su menor dimensión y mayor flexibilidad se han mostrado más sensibles y receptivas para generar recursos tecnológicos y en la innovación de productos, en defensa de su competitividad y supervivencia como consta en el libro de Buesa, M. y Molero, J., 1996: La innovación tecnológica en las PYMES españolas, en *La financiación de la pequeña y mediana empresa en España 1975-2000*, publicado por el Instituto de Estudios Económicos en 2003 [Herce y Valero, 2007, p.31].

3. Riesgos de la inversión a largo plazo

Las sociedades de *leasing* ostentan en derecho la propiedad del objeto arrendado, por esta razón, generalmente, no exigen excesivas garantías. La incertidumbre sobre los flujos de caja que un determinado proyecto de inversión será capaz de generar en el futuro (riesgo de negocio) tiene incidencia sobre los costes derivados de acometer y rentabilizar el proyecto (riesgo de crédito) [Gutiérrez, 1977, pp.66-71]. El riesgo de crédito está inexorablemente unido al mismo riesgo de negocio que entraña la inversión.

Importancia de la inversión a largo plazo



Fuente: Analistas Financieros Internacionales. [Herce y Valero, 2007, p.30].

La financiación con *leasing operativo* no aumenta el activo de la empresa. El importe del activo inmovilizado es un indicador que valoran las instituciones y establecimientos de crédito para estimar la concesión de créditos a las empresas que los solicitan. Con la expansión del *leasing*, en cada nueva solicitud de financiación, antes de otorgar los créditos se indaga para detectar con un análisis meticuloso con el objeto de reconocer, localizar e identificar posibles contratos de *leasing* de sus clientes potenciales. El riesgo de crédito que se asume es muy importante, pueden conceder préstamos a empresas aparentemente saneadas que, sin predecirlo, puedan estar en riesgo de interrumpir su actividad mercantil, seguida de la apropiación por una sociedad de *leasing* del material arrendado por falta de cumplimiento de las obligaciones contractuales pactadas.

Cuando se estudia una nueva solicitud de *leasing*, también se exige como documentación adicional los últimos balances y cuentas de pérdidas y ganancias a sus clientes potenciales. Las sociedades de *leasing* deben averiguar si éstos tienen otros contratos de *leasing* paralelos. **Se podría crear un registro central de riesgos sobre operaciones de *leasing* que pudiera ser consultado por sus asociados antes de aprobar una nueva operación.**

Cuando los alquileres no son liquidados tienen el derecho legal de recuperar el activo material. Aunque asumen el riesgo de no poder venderlo o alquilarlo nuevamente y el coste de transición hasta consumir la compraventa o pactar un nuevo contrato de arrendamiento. La selección rigurosa de su clientela constituye para las sociedades de *leasing* una sólida garantía de solvencia. Este examen no se diferencia del que habitualmente realizan las instituciones de crédito en la concesión de préstamos [Rettaroli, 1969, p.12].

Este riesgo de crédito exige, por parte de quien financia el proyecto de inversión, una prima que compense el riesgo asumido adecuada al coste de oportunidad de inversiones alternativas. Esta exigencia es fruto de la lógica económica y responde a una asignación eficiente de los recursos escasos, pero se traduce en un encarecimiento de la financiación, que se intensifica a medida que crece el plazo y el componente de innovación tecnológica de la inversión [Rolin, 1970, pp.70-71, 105-107].

Como consecuencia de todos estos factores las empresas se enfrentan a un racionamiento del crédito, la financiación a largo plazo tiende a ser más cara y más escasa, es decir, en peores condiciones para el prestatario, por su coste, por las garantías prendarias, mayor exigencia de colaterales, por el plazo disponible, o cuantía del capital a financiar [Herce y Valero, 2007, pp.29-34].

Estos problemas afectan especialmente a las PYMES, a las empresas de nueva creación, y a los proyectos con un significativo componente de innovación tecnológica. En el caso de las PYMES por la relación inversa existente entre tamaño de la empresa y riesgo de crédito. En el caso de empresas de nueva creación vinculadas con las nuevas tecnologías, por la ausencia de suficiente historial crediticio y el obstáculo adicional de estimar ese riesgo de crédito. La dificultad de acceso a la financiación es identificada por las PYMES como una de las restricciones a su desarrollo empresarial y expansión comercial. Estos condicionantes son tanto más importantes cuanto menor es la dimensión de la empresa [Ross, 1977, p.23-40], [Leland y Pyle, 1997, p.371-382], [Herce y Valero, 2007, pp.35-40].

Según el observatorio de la PYME, que elabora periódicamente la Comisión Europea, las PYMES europeas presentan problemas de infracapitalización y de falta de financiación estable por la excesiva dependencia de los créditos a corto plazo. Todo esto frena el crecimiento de PYMES innovadoras y en expansión, incrementando el riesgo de quiebra, especialmente en tiempos de recesión, y limitando la rentabilidad financiera y económica de los proyectos de innovación empresarial [COM, 1998, 550 final "*Fomento del espíritu empresarial y la competitividad*"], [Comisión Europea, 2004: "*2003 Observatory of European SME: SMEs Access to Finance*"].

Las PYMES españolas han soportado unos costes financieros 1,5 puntos porcentuales superiores a los de las grandes empresas. La reducción de tipos experimentada en los últimos años ha disminuido el diferencial de costes financieros entre grandes y pequeñas empresas [Martínez-Carrascal y Mulino, 2006, pp.87-94].

4. Influencia del *leasing* en el mercado de bienes de equipo

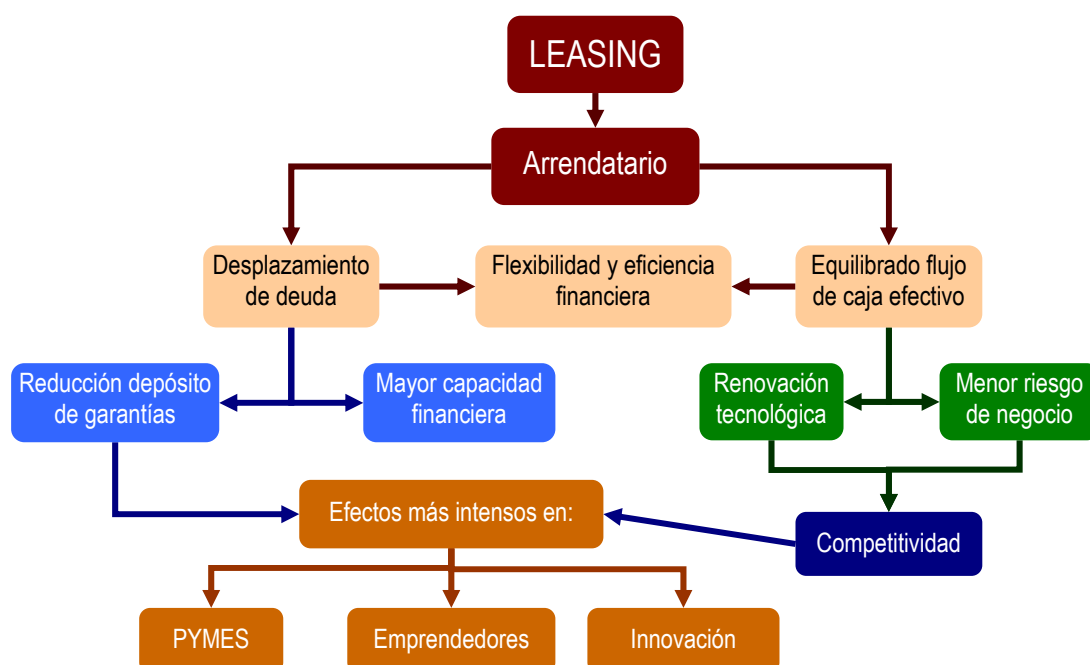
El *leasing* ha producido un cambio radical en la mentalidad empresarial al disociar la propiedad del bien del uso racional económico y productivo. Lo importante no es ser el propietario, sino explotar la rentabilidad máxima del activo material mientras se disponga de su uso. El *leasing* supone una serie de cambios importantes en el mercado tradicional de bienes de equipo, podemos destacar:

1. La posibilidad en el *leasing* de financiar las cuotas de arrendamiento con los propios ingresos que proceden directamente de la inversión financiada, facilita la amortización acelerada y flexibiliza la renovación más frecuente de los bienes de equipo productivos, posibilitando que en todo momento se maximice la productividad, alcanzando techos en

tecnología, una importante reducción de costes de mantenimiento y consumo de *inputs*, con progresivos aumentos en los *outputs*.

2. La renovación más frecuente de los bienes de equipo fomenta y promueve el avance tecnológico con la expansión y desarrollo de los medios de producción, del parque de bienes de equipo y maquinaria industrial en general, y en especial del sector que los fabrica, distribuye y comercializa.

Leasing como instrumento financiero promotor de inversiones a largo plazo



Fuente: Analistas Financieros Internacionales [Herce y Valero, 2007, p.49].

3. Estimula la creación de mercados de maquinaria de segunda mano al que acceden empresas de con una dimensión más reducida, buscando precios más asequibles para estos bienes de equipo y compensar costes elevados, con prohibitivo acceso por su dimensión y capacidad financiera, cuando afrontan la renovación de activos productivos.

4. Aunque la elección de los equipos corresponde al arrendatario y no a la empresa de *leasing*, la posible especialización de ésta en determinados sectores servirá para orientar esa elección y, por consiguiente, el mercado de bienes de equipo será más transparente y profundo. De esta forma muchos fabricantes se plantean la necesidad de constituir sus propias sociedades de *leasing* (*leasing de marca*) o a realizar acuerdos formalizados con una compañía de *leasing* para financiar sus ventas ("*vendor leasing*"). El *leasing* es pues un instrumento de mercado que soluciona el problema de la restricción de acceso al crédito a largo plazo derivada de la existencia de problemas de información asimétrica en el mercado de crédito [Herce y Valero, 2007, pp.48-49].
5. La posibilidad de compras masivas por parte de las empresas de *leasing* permitirá la obtención de descuentos en el precio de los bienes, lo que repercutirá en las cuotas de arrendamiento. Puede producirse una normalización y estandarización de los bienes de equipo de forma que disminuya el riesgo de recolocación de los bienes liberados que proceden de contratos de *leasing* consumados, por tratarse de activos no especializados destinados a un uso más amplio y general [Arenal y otros, 1991, pp.22-23].

El perfil de las empresas que buscan en el *leasing* una estrategia razonable para renovar activos inmovilizados económicamente desfasados, obsoletos o como técnica de ingeniería financiera para acometer una expansión comercial en nuevos mercados o para ampliar la oferta de productos manufacturados, es el siguiente:

- a) Empresas cuya tesorería es insuficiente para adquirir los equipos indispensables para su crecimiento y desarrollo.
- b) Empresas que utilizan equipos materiales en los que las innovaciones y perfeccionamientos tecnológicos son frecuentes e importantes.
- c) Empresas que se ven obligadas a respetar un presupuesto de gastos estricto.
- d) Empresas saneadas, bien dirigidas y gestionadas, que deben realizar inversiones frecuentes y crecientes, pero que no desean obtener la financiación con reiteradas ampliaciones de capital.
- e) Empresas cuya expansión comercial o geográfica está obstaculizada por la escasez de capitales, cuando no hay posibilidad de obtener créditos y préstamos corrientes, encontrarán una fuente adicional de recursos en la financiación con *leasing*.
- f) Empresas de nueva constitución con un órgano de dirección que no quiere endeudarse ni arriesgarse a perder el control de la sociedad con préstamos o ampliaciones de capital para infraestructuras que podrían resultar nocivos [Rolin, 1970, p.36-38].

5. Ventajas e inconvenientes del *leasing*

El *leasing* ha dado lugar a una extensa literatura, a veces contradictoria, sobre las ventajas e inconvenientes que esta especial forma de financiación presenta con respecto a otras alternativas más tradicionales. No se aborda un análisis pormenorizado de todas, puesto que en un proyecto de inversión influyen numerosas variables más específicas que tienen un efecto diferente según el caso particular que se examina.

Resulta equívoco asegurar que el *leasing* es el remedio más eficaz a la insuficiencia de capital. Esta técnica no modifica el importe total de las inversiones. Permite únicamente gestionar y asignar de forma más flexible y productiva unos recursos financieros escasos susceptibles de destinarlos a usos alternativos. El *leasing* no es una opción financiera que pueda desplazar y sustituir a las fórmulas clásicas de financiación, únicamente enriquece el abanico de posibilidades de elección.

Se puede concluir que en un entorno institucional (conformado por el marco político, fiscal, económico y social) sobre el que se superponen consideraciones internas a la empresa (recursos propios, endeudamiento externo, inmovilización de capitales, disponibilidades líquidas, competencia del sector, innovaciones tecnológicas, etc.) en determinadas circunstancias será más plausible optar por la financiación con un *leasing* resultando en otras más favorable una alternativa contraria.

• *Ventajas del leasing para el arrendatario*

1. Ahorro en los impuestos en forma de pago diferido.
[Lamothe, 1987, p.1.614], [Gutiérrez, 1977, pp.253-254].
2. Financiación del 100% de la inversión.
[Banca Catalana, 1973, p.8], [Castelló, 1989, p.58], [Franks y Broyles, 1983, p.378].
3. Aumenta la capacidad de endeudamiento.
[Vancil y Anthony, 1959, pp.113-130], [Johnson, 1968, p.623], [Peláez, 1971, p.6].
4. Deja libre recursos para inversiones más productivas.
[Martín, 1987, pp.1.630], [Gutiérrez, 1977, pp.258].

5. Fomenta la renovación tecnológica.
[Rettaroli, 1969, p.9], [Johnson, 1968, pp.614-615], [Paton, 1974, p.609].
 6. Gran flexibilidad y gestión rápida.
[Lamothe, 1987, p.1.625], [Coillot, 1974, p.IX], [Degand, 1965, p.74], [Rettaroli, 1969, p.17], [Truswell, 1970, p.10].
 7. Protección contra la inflación.
[Dean, 1973, p.3], [Echevarría, 1963, p.191], [Fernández, 1970, p.376], [Banca Catalana, 1973, p.6].
 8. No condiciona la percepción de ayudas a la inversión.
[Herce y Valero, 2007, pp.46-47].
 9. No afecta al control directo de los propietarios.
 10. Financiación de todo tipo de bienes de equipo.
[Bueno y otros, 1982, pp.88-96, 283-284], [García y Méndez, 1999, p.10], [Illescas, 1971, p.86].
 11. Elimina fluctuaciones del tipo de cambio en equipos importados.
 12. Financiación dentro de un presupuesto de gastos de explotación.
[Martín, 1987, p.1.633], [Rolin, 1970, pp.79-80], [Gaullier, 1964, pp.751-758].
 13. Mejoran los valores de los ratios financieros.
[Goodman y Reece, 1983, p.428], [Belkaoui, 1983, p.525], [Billiam, 1974, p.33], [Castelló, 1989, pp.61-63].
- *Ventajas para el proveedor, fabricante o distribuidor*
 1. Posibilidad de incrementar las ventas.
[Peláez, 1969, p.13].
 2. Libera recursos, al cobrar las ventas al contado.
 - *Ventajas para el arrendador*

Fundamentalmente la garantía que representa ser propietario del bien durante el plazo contractual [Cuesta, 1970, p.539], [Herce y Valero, 2007, pp.44].

- *Ventajas exclusivas del leasing operativo*

El *leasing* operativo no implica un compromiso irrevocable de pagar los alquileres. Cuando el material se ha quedado obsoleto, no responde a las exigencias productivas, no es rentable en términos económicos o no cumple con la normativa medioambiental obligatoria más restrictiva, el arrendatario puede cancelar el contrato. Permite al arrendatario ahorrar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales. Los alquileres son gastos de explotación. No tiene que ocuparse de su mantenimiento, reparación o conservación, ni contratar pólizas de seguro, ni otra carga alguna [Rolin, 1970, pp.160-161].

- *Inconvenientes del leasing para el arrendatario*

1. Es más caro que otras fuentes de financiación.
[Degand, 1965, p.70], [Luigi, 1969, p.21], [Weston y Woods, 1970, pp.258-259], [Brugnago, 1969, p.10], [Vidal, 1977, p.211].
2. No otorga el prestigio de ser propietario.
[Rettaroli, 1969, p.17], [Degand, 1965, p.73], [Vancil, 1963, p.7].
3. Pérdida del valor residual del activo.
[Gitman, 1978, p.530].
4. Dificultad para acometer mejoras en los activos arrendados.
[Castelló, pp.63-64].

- *Inconvenientes para el arrendador*

1. Resulta problemática la recuperación del activo arrendado: agotamiento prematuro de la vida útil; no se ejercita la opción de compra [Gutiérrez, 1977, p.75], [Gutiérrez, 1977, p.75], [Vidal, 1977, pp.212-213], [Degand, 1965, p.68].
2. Ausencia de una legislación mercantil y fiscal adecuada.
3. La refinanciación es problemática y costosa para la sociedad de *leasing*. [Meter, 1970, p.8], [Losada, 1969, p.51]

En cuanto al proveedor (fabricante o distribuidor), no suele señalarse ningún inconveniente especial para el mismo derivado precisamente de la operación de *leasing*.

6. El sector del *leasing* en España

1. El *leasing* financia grandes operaciones de inversión en sectores estratégicos de la economía. Así por ejemplo, las empresas españolas de *leasing* han suscrito contratos para la adquisición de buques en astilleros españoles bajo condiciones especiales con el fin de facilitar su competitividad frente a los astilleros coreanos.

Las sociedades de *leasing* tienen una participación significativa en la financiación de proyectos de energías renovables (parques eólicos, plantas de cogeneración, termoeléctricas, minicentrales, etc.) contribuyendo al desarrollo y crecimiento sostenible, más respetuoso con el medio ambiente.

2. La inversión nueva financiada con *leasing* está centrada en activos productivos. El *leasing* mobiliario (inversiones en bienes de equipo, hardware, material de transporte, turismos y otros) significa más del 80% de la inversión nueva, en tanto que el *leasing* inmobiliario (inversiones en edificios industriales, locales comerciales, oficinas, administrativos y otros afectos a una actividad de prestación de servicios, empresarial o profesional), evidencia el 18%.
3. El grueso de la inversión mobiliaria financiada con *leasing*, en media de los últimos años, se concentra en los bienes de equipo, 38%, y elementos de transporte, 28%, del total de la inversión.

El porcentaje de *leasing* financiero orientado a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en España está muy por debajo de la media europea (3% frente al 16%) y presenta tasas de crecimiento casi nulas. Este reducido peso del *leasing* financiero de equipos informáticos y de comunicaciones es reflejo del débil comportamiento inversor de España en TIC, muy por debajo de países líderes, como Finlandia o Suecia, donde el porcentaje se aproxima al 30%. Debe tenerse en cuenta que la modalidad de *leasing* que generalmente se aplica a este tipo de equipos en nuestro país es el *leasing* operativo, contratos no evaluados por las estadísticas de *leasing* financiero mencionadas. De hecho las TIC absorben alrededor del 30% del *leasing* operativo realizado en España, cuyas cifras no se incluyen en la información estadística que facilita la Asociación Española de *Leasing*.

En el caso de inversión inmobiliaria, la financiación con *leasing* se concentra en edificaciones destinadas a oficinas, en promedio de un 69% de los últimos años (1999-2004), seguida de las inversiones en estructuras e instalaciones, con un 24%.

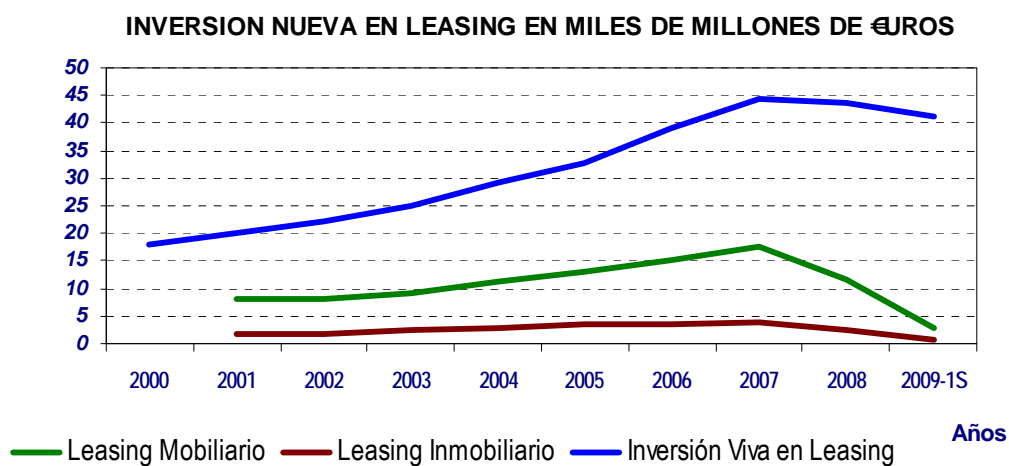
4. La cartera de clientes se concentra de forma mayoritaria en el sector industrial. Si atendemos al *leasing* que financia inversión mobiliaria, por ser el que absorbe el grueso de la financiación, la cartera de clientes proviene del sector servicios (45% en media para el período 1999-2004), y en el industrial y de construcción (36% para ese mismo período). Entre el 2002-2004, ambos extremos inclusive, la utilización del *leasing* por el sector industrial y de construcción ha presentado las mayores tasas de crecimiento, igualando casi su peso relativo con el sector servicios.
5. El porcentaje de nueva inversión financiada mediante *leasing* ha crecido de manera sustancial en el período 1994-2005, con un patrón más sensible que el comportamiento de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) de la economía española. La inversión financiada con *leasing* ha experimentado unas tasas de crecimiento en media diez puntos porcentuales superiores a la FBCF, que ha ocasionado en el porcentaje total de la inversión española financiada con *leasing* una variación positiva, aumentado del 4% en 1994 hasta el 6,8% en 2005. Se puede afirmar que el *leasing* se consolida como instrumento de financiación de inversiones productivas a largo plazo.
6. Se está produciendo una convergencia hacia los patrones de penetración del *leasing* en la UE, aunque existe margen para el crecimiento. El porcentaje de inversión nueva financiada con *leasing* en España, en relación con la FBCF total, tanto en capital mobiliario como inmobiliario, está entre los más bajos de Europa, 6,8% frente a un 9% de la media europea entre 1994-2005.

En España el 80% de los contratos de *leasing* financiero están suscritos por PYMES, autónomos y profesionales liberales, en todos los sectores productivos, y de forma creciente en el sector industrial. El nominal del contrato promedio de *leasing* inmobiliario no supera los 825.000 € y los 50.000 € en caso del *leasing* mobiliario [Herce y Valero, 2007, pp.50-61].

Inversión Nueva en *Leasing* en Miles de Millones de €uros

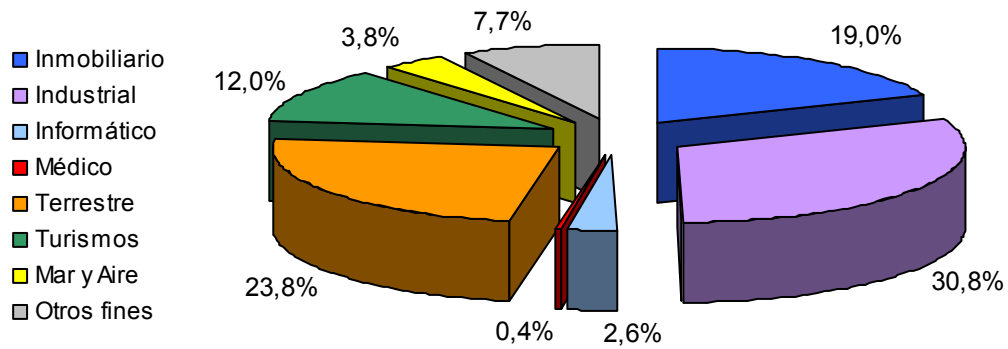
Ejercicio	Mobiliario	Inmobiliario	Inversión Viva
2000			18,06
2001	8,01	1,66	20,21
2002	8,10	1,70	22,03
2003	9,32	2,39	25,07
2004	11,16	2,96	29,28
2005	12,94	3,35	32,86
2006	15,03	3,64	39,02
2007	17,74	3,78	44,29
2008	11,67	2,55	43,55
2009-1S	2,78	0,79	41,23

Fuente: Elaboración propia con la Documentación Estadística de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* publicada en la Web <http://www.ael.es/>

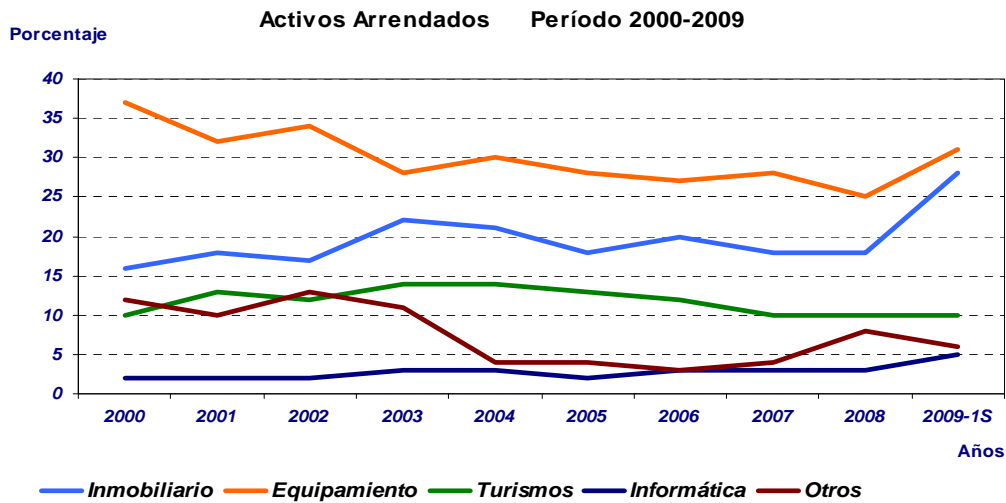


Fuente: Elaboración propia con la Documentación Estadística de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* publicada en la Web <http://www.ael.es/>

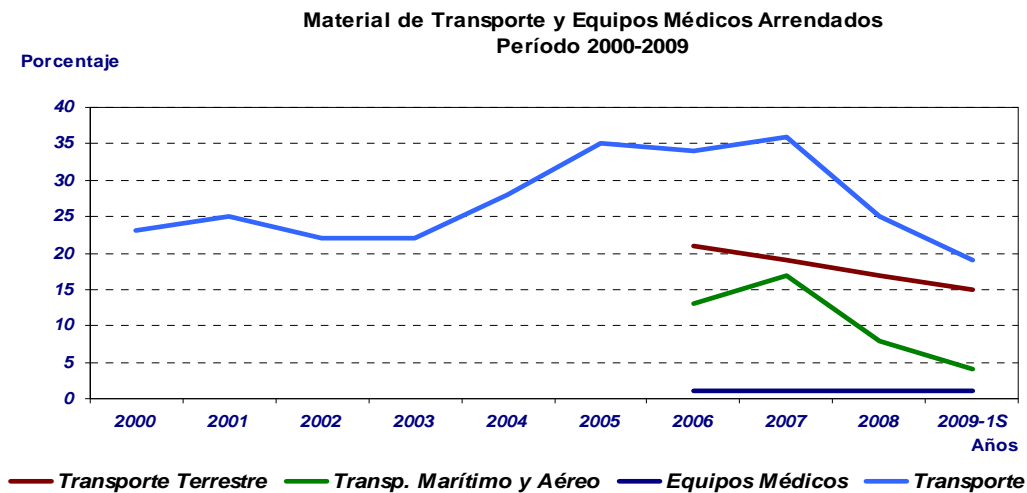
LEASING DESGLOSADO POR SECTORES
Porcentaje sobre nueva inversión



Fuente: Elaboración propia con la Documentación Estadística de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* publicada en la Web <http://www.ael.es/>



Fuente: Elaboración propia con la Documentación Estadística de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* publicada en la Web <http://www.ael.es/>



Fuente: Elaboración propia con la Documentación Estadística de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* publicada en la Web <http://www.ael.es/>

Los gráficos de activos subyacentes arrendados muestran la variación de los porcentajes de inversión para el período 2000-2009, sobre las distintas categorías de activos: inmobiliarios, bienes de equipo, turismos, informática (que comprende también, ofimática y telemática) y material y elementos de transporte.

No obstante los datos estadísticos de la AELR sobre este último concepto se presentan unificados para el período 2000-2005 en una sola partida. Desde el ejercicio 2006 se desdobra en dos grupos: material de transporte terrestre, y transporte marítimo y aéreo. Además se introduce y diferencia una masa nueva, antes no evaluada, los equipos médicos.

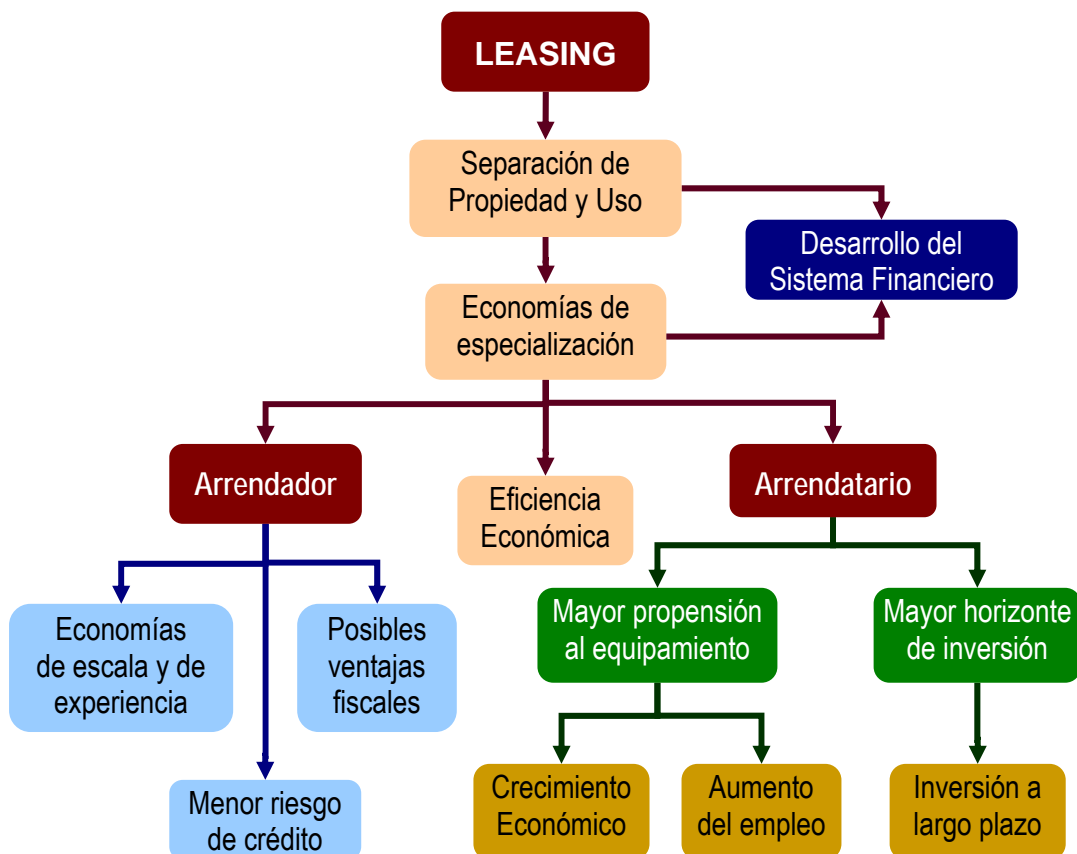
7. Impacto macroeconómico del *leasing*

Hemos analizado de qué modo el *leasing* es una fuente de financiación especialmente adecuada para PYMES, emprendedores y proyectos de nueva creación con un componente de innovación importante y que se enfrentan con restricciones para el acceso a la financiación a largo plazo. También es evidente que el *leasing* facilita la inversión productiva a largo plazo y por esta vía contribuye al crecimiento económico y al empleo.

La dinámica temporal de los últimos años ha marcado un descenso continuado en el predominio de la inversión en bienes de equipamiento, compensada por el aumento de material y vehículos de transporte, y bienes inmuebles.

Se han analizado los canales a través de los cuáles el *leasing* impacta positivamente en términos de desarrollo del sistema financiero, eficiencia económica, empleo e inversión.

Impacto Económico del *Leasing*



Fuente: Analistas Financieros Internacionales [Herce y Valero, 2007, p.68].

El *leasing* supone la separación del uso y la propiedad de los activos productivos, permitiendo el desarrollo de economías de especialización que contribuyen a una mayor eficiencia económica. Este incremento de eficiencia se ve reforzada por el hecho de que el *leasing* contribuye a paliar los fallos de mercado al reducir las asimetrías de información que sufren los mercados financieros. El gráfico que se adjunta resume este argumento, donde se tienen en cuenta los efectos sobre el arrendador y el arrendatario.

En la medida en que el *leasing* juega un papel propio en la financiación de los activos productivos, no puede sustituirse fácilmente por otros instrumentos financieros, su presencia y su expansión contribuyen a un mayor desarrollo del sistema financiero español.

El desarrollo de múltiples operaciones de adquisición y arrendamiento permiten a las instituciones financieras de *leasing* generar economías de escala y de experiencia, que, en un mercado competitivo, se trasladan a los usuarios finales (empresas arrendatarias) a través de mejores condiciones de financiación. Además, por esa misma lógica, esas economías de escala y de experiencia conducen a un menor riesgo de crédito por parte de los arrendadores.

Por otro lado, la presencia de un tratamiento fiscal que posibilita a las sociedades de *leasing* la amortización de los bienes en el periodo de vigencia del contrato, permite: (1) reducir los riesgos derivados de la obsolescencia técnica; y (2) trasladar ese beneficio fiscal a los arrendatarios, generando efectos positivos para la expansión del *leasing*.

El siguiente paso consiste en cuantificar el impacto directo e indirecto del *leasing* sobre la actividad económica en términos de producción, empleo, remuneración de los asalariados y excedente bruto de explotación.

Desde el lado de la demanda de *leasing*, las empresas insertas en el tejido productivo, el impacto positivo sobre el conjunto de la economía se materializa a través de una mayor propensión al equipamiento y un mayor horizonte de inversión a largo plazo, con sus consiguientes efectos directos en términos del crecimiento de la economía y del empleo, que generan efectos indirectos en otros sectores de la economía (efectos de arrastre del *leasing*).

Con una tabla input-output se puede cuantificar los efectos directos e indirectos de la inversión en *leasing* sobre la economía española. Los efectos directos vienen dados por el incremento en la producción y empleo en los sectores suministradores de los bienes arrendados. Los efectos indirectos representan el efecto total sobre la economía, una vez incluido el incremento en la producción y el empleo de aquellos sectores que proporcionan inputs a los sectores productores del material arrendado.

Por tanto la intensidad de los impactos obtenidos calcula la incidencia del *leasing* en el sector productivo por sus efectos de arrastre sobre otros sectores. Esta importancia del sector sería aún mayor si tuviésemos en cuenta los efectos que tiene el aumento de la producción de los bienes arrendados sobre la renta disponible y el gasto inducido en consumo de la población, en sucesivos ciclos demanda-oferta-renta. El impacto directo e indirecto se puede cuantificar en función de diversas variables. Por ejemplo: producción total de bienes y servicios de la economía, PIB, tasa de empleo, excedente bruto de explotación y remuneración de los asalariados.

Hay que tener en cuenta, finalmente, que la actividad económica anteriormente mencionada significa una importante base imponible para el conjunto de las figuras impositivas existentes en el sistema tributario, para estimar el cálculo del retorno fiscal para la Hacienda Pública por IRPF, IVA, (IGIC), IS y otros impuestos especiales [Herce y Valero, 2007, pp.67-78].

Un análisis detallado de los efectos macro y microeconómicos del *leasing* queda fuera del perímetro de extensión con el que se concibe esta Tesis Doctoral.

8. Resultados ejercicio 2007-2009 según estadísticas de AELR

La inversión en *leasing* representa casi el 7% de la formación bruta de capital fijo de la economía española y más del 2% del PIB, así como el 30% del total de la inversión nacional en bienes de equipo.

En los últimos diez años, tres millones de empresas o profesionales han financiado inversiones con *leasing* hasta 130.000 millones de euros. En el ejercicio de 2007 esta inversión alcanza su punto más álgido, superado los 21.545 millones de euros, un 15,38% más que en el año anterior. Desde entonces la recesión económica provoca una caída hasta 7.054,11 millones de euros en el ejercicio 2009.

El 80% de la inversión nueva financiada con *leasing* en España corresponde a las PYMES, siendo el contrato medio de *leasing* mobiliario

aproximado a los 60.000 euros. Gracias a estos arrendamientos, un gran número de profesionales y empresas ha podido afrontar las inversiones que exigía el crecimiento y renovación de su utillaje y equipos industriales, comerciales o de servicios. Este rasgo indica la gran importancia del sector para la actividad empresarial y para la economía nacional [AELR, 2009, 2010. Resultado de los Ejercicios, <http://www.ael.es>].

9. Asociación Española de *Leasing* y *Renting*

1. Normas que aplica la AELR para la defensa del cliente

- Código de Conducta de la Asociación Española de *Leasing* y *Renting*: dirigido a las empresas asociadas, y viene a compilar las reglas o usos de buena práctica que los Asociados llevan a cabo y que la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* viene difundiendo [AELR, 2009. Código de Conducta de la AELR, <http://www.ael.es>].
- Reglamento del Servicio de Defensa del Cliente: determina el régimen de actuación y funcionamiento del Servicio de Defensa del Cliente de las compañías de Arrendamiento Financiero y Arrendamiento Operativo (o no financiero) que pertenezcan a la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* como asociados de pleno derecho y que, además, hayan manifestado por escrito su adhesión a este servicio. Algunas de dichas entidades se nombran en el epígrafe siguiente [AELR, 2009. Reglamento del Servicio de defensa del Cliente, <http://www.ael.es>].

2. Empresas asociadas a la AELR

VOLKSWAGEN FINANCE	BANKINTER
CATERPILLAR FINANCIAL CORPORATION	MADRID LEASING CORPORACION
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	LA CAIXA
BANCO POPULAR ESPAÑOL	BANCA MARCH
LICO LEASING	SANTANDER DE LEASING
BANCO SABADELL	SANTANDER CENTRAL HISPANO
SANTANDER CONSUMER	DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO	DEUTSCHE LEASING ESPAÑA
BARCLAYS BANK	SCANIA FINANCE HISPANIA

Además de un nutrido número de Cajas Rurales. Una relación más detallada puede consultarse en la Web Institucional de AELR [2009: Empresas Asociadas, <http://www.ael.es>].

Capítulo II

MARCO LEGAL Y

ASPECTOS JURIDICOS

DEL LEASING

TEMA 1. MARCO LEGAL DEL LEASING EN ESPAÑA

Cuestiones preliminares

Entre los años 1956-1970 se pactan las primeras operaciones de *leasing*. En esos años la normativa legal sobre el *leasing* es prácticamente inexistente en la mayoría de los países del mundo. Pero en la realidad económica las necesidades del comercio y de la industria superan a los anquilosados conceptos jurídicos [Martí, 1972, p.82].

Se afirma que las transacciones mercantiles para su realización efectiva y sistematizada, necesitan del Derecho. Pero la cuestión económica va por delante de lo jurídico, abriendo el camino, descubriendo nuevas perspectivas y horizontes, inventando relaciones que luego se normalizan al adquirir una estructura formal jurídica [Quiroga, 1969, p.18].

Sólo las autoridades legislativas de Francia y de Bélgica han promulgado una normativa específica para el régimen jurídico de la empresa de *leasing*. En Francia está en vigor, desde el 2 de julio de 1966, una ley relativa a las empresas que practican el "*crédit-bail*", y en Bélgica, desde el 10 de noviembre de 1967, un Decreto Real sobre el estatuto jurídico de las empresas de "*location-financement*". En otros países existen normas legales, sobre todo de carácter fiscal, que afectan específicamente a las empresas de *leasing*, pero que no pueden considerarse como un "corpus legal" de las mismas, sino que, más bien, se trata de una serie de normas dispersas de índole diversa [Gutiérrez, 1977, p.106].

Dada la situación jurídica del *leasing* en la época de su génesis, sin legislación específica en la mayoría de los países, vamos a centrar nuestra exposición en poner de manifiesto la problemática que deriva de ese vacío legal.

El *leasing* para su funcionamiento ha tenido que ampararse en distintas figuras jurídicas afines ya existentes, según las características peculiares de cada país. Esta consideración se señala textualmente en el Informe del XIV Congreso de la Unión Internacional de Abogados de julio 1971 del autor Marc Willemart que se expresa en estos términos: "*el leasing es una operación financiera que utiliza técnicas legales para otros fines distintos de los propuestos por la propia norma legal*" [Gutiérrez, 1977, p.103].

La dispersión del soporte jurídico del *leasing* se advierte igualmente en la esfera doctrinal, donde encontramos tres grupos diferenciados en cuanto a la esencia de la operación de *leasing* [Illescas, 1971, pp.104-107]:

- *Primer grupo.* Considera al *leasing* dentro de la categoría de contratos mixtos. Lo concibe como un contrato nuevo y complejo resultante de una fusión de técnicas jurídicas distintas. Su objeto es informar sobre la dualidad de operaciones que unifica: alquiler y compraventa. Dentro de este grupo podemos señalar a Champaud [1965], Mera, [1967] y Rodiere [1970].
- *Segundo grupo.* El *leasing* es igualmente un contrato nuevo y complejo; pero su objeto fundamental está orientado a extraer un criterio propio que lo identifique y diferencie más que la concreción de su naturaleza. Destacan que el aspecto preferente del contrato de *leasing* y del que emana su singular originalidad es la colaboración directa o indirecta que se manifiesta entre los agentes que participan: proveedor (fabricante o distribuidor), arrendador y arrendatario. Es partidario de esta concepción doctrinal el autor Coillot [1968].
- *Tercer grupo.* Califica el *leasing* como un contrato de arrendamiento con ciertas reservas y características peculiares: la duración del contrato, el plazo de amortización, es equivalente a la vida útil del activo material arrendado, y la incorporación, en la práctica totalidad de los contratos, de la cláusula de opción de compra a favor del arrendatario. En este grupo podemos encuadrar a la mayoría de los eruditos del *leasing*, así como los autores españoles. Es el caso de Martín Oviedo [1972, p.40], que textualmente define el “*leasing como un contrato especial de arrendamiento, del que es presupuesto, que no lo interfiere, un contrato habitual de compraventa*”. Se trata de un contrato atípico con los calificativos de consensuado, bilateral, oneroso y conmutativo.
 - a) Contrato consensuado, de acuerdo de voluntades, que se formaliza para convertirse en vinculante por el consentimiento de las partes.
 - b) Bilateral o sinalagmático porque da lugar en beneficio de las partes que lo suscriben a obligaciones recíprocas que se concretan de forma explícita. La sociedad de *leasing* asume el compromiso de adquirir exactamente el material convenido y alquilarlo al usuario por el precio y demás condiciones previstas en el contrato. Si esta promesa no se cumple por alguna de las partes, el contrato deja de ser válido y la parte infractora se

verá obligada a pagar daños y perjuicios a la parte perjudicada [Rolin, 1970, pp.89-90].

- c) Oneroso por cuanto tanto el usuario como la institución financiera de *leasing* esperan obtener una contraprestación de la parte contraria.
- d) Conmutativo porque ambas partes conocen en el momento de contratar las obligaciones y prestaciones a realizar, que se estiman proporcionales a los beneficios derivados del contrato.

Otros autores señalan, además, el carácter aleatorio para el contrato de *leasing* que se evidencia en el valor residual de la opción de compra [López, 1973, p.12], que depende de la obsolescencia, es decir, del riesgo de envejecimiento técnico y consiguientes pérdidas económicas en productividad y/o rentabilidad. No obstante existe una clara diferencia entre el *leasing* y los típicos contratos aleatorios, como el seguro o los planes de pensiones: la sociedad de *leasing* obtiene siempre un beneficio no aleatorio, el precio de la financiación, y otro aleatorio, el valor residual. Así, por ejemplo, podemos mencionar que:

- En Alemania Federal el *leasing* es un contrato de **alquiler normal** en que el riesgo de pérdida o daños del objeto de arrendamiento y su mantenimiento corren a cargo del arrendatario ("*leasing-nehmer*"). Si existe opción de compra y es ejercida, significa un acuerdo simple de ambas partes.
- En Bélgica, el *leasing* se conceptúa como un **alquiler con opción de compra**. Se considera básicamente como un método de financiación ("*location-financement*").
- En Suecia, el *leasing* se considera una **forma de compraventa**, sujeto a las normas reguladoras del alquiler-compra. El *leasing* es, por consiguiente, una venta condicional [Martí, 1972, pp.86-88].

Incorporación del Leasing al Ordenamiento Jurídico en España

La incorporación de esta modalidad financiera a las operaciones mercantiles en España se puede analizar en cuatro etapas perfectamente diferenciadas por el tratamiento normativo con el que se ha regulado la operación de arrendamiento financiero en el ordenamiento jurídico y por el grado de control exigido a las sociedades de *leasing*.

Primera etapa 1956 – 1977

- Características: 1. Inexistencia de normativa
2. Leasing se ajusta a los contratos de alquiler o compraventa a plazos

Las primeras operaciones de *leasing* se hicieron en España entre los años 1956-1969 [Rolin, 1970, pp.53-54]. En 1965 se constituyen las sociedades anónimas ALQUIBER y ALEQUINSA; en 1966, IBERLEASING; en 1967, se fundan LICO y CIE y, en 1970 se establece LISBAN [Oriol, 1990, pp.13-15]. Se pactan en España las primeras operaciones de *leasing*, no necesariamente con sociedades endémicas de *leasing* españolas hasta que se publica el Real Decreto Ley 15 / 1977, de 25 de febrero sobre Medidas Fiscales, Financieras y de Inversión Pública [BOE nº 50 de 28 de febrero, pp. 4.760-4.764].

En España no existe ordenamiento jurídico propio, ni por extensión jurisprudencia para los contratos de *leasing*. A falta de normas legales claramente tipificadas, el contrato de *leasing* se regula y rige por los principios generales del contrato de alquiler del Código Civil y normas del Código de Comercio [Losada, 1969, p.71]. Al no existir una regulación privativa del *leasing*, se basa en el principio de libertad de pactos [Martín, 1972, p.47]. Además de su formalización por escrito, el contrato de *leasing* puede ser intervenido por un fedatario público (notarios, registradores, agentes de cambio y bolsa, corredores colegiados de comercio), y de esta forma se le confiere cierta fuerza jurídica [Gutiérrez, 1977, p.77].

Se solicita a la administración una legislación propia que proporcione un soporte jurídico diferenciado, desde varios ámbitos:

- a) Desde las instituciones financieras, la Agrupación Sindical Nacional de Empresas de Financiación (ASNEF)
- b) Iniciativas privadas de algunos juristas que incluso llegan a proponer una normativa concreta. Es el caso de José María Martín Oviedo, letrado del Consejo de Estado, y su obra "*El leasing ante el Derecho español*" publicada en 1972.

La normativa que intenta regular las operaciones de *leasing* en su desarrollo y evolución en años venideros es escasa:

- En relación con el *leasing* de vehículos de tracción mecánica, podemos señalar la existencia de una serie de normas singulares con referencia a la matriculación y traspaso según la circular de la Dirección General de la Jefatura Central de Tráfico de 16 de febrero de 1974 [Gutiérrez, 1977, p.109]. La propiedad del vehículo es de la sociedad de *leasing*, pues hay que tener presente el artículo 244 del Código de Circulación (Decreto de

25 de septiembre de 1934 Aprobando el Código de la Circulación y sus Anexos) [Lex Nova, 1990, p.144].

- Ley 50/1965, de 17 de julio, de la Jefatura del Estado, sobre venta de bienes muebles a plazos [BOE nº 173 de 21 de julio]. Cuando un bien mueble se financia con un crédito comercial se le aplica, por defecto, las normas de las ventas a plazos, pues el texto resulta ambiguo por su vaguedad con criterios generales, libres e indeterminados, y sus efectos se extendían a las nuevas operaciones de arrendamiento financiero que empiezan a formalizarse en la práctica mercantil.

El Gobierno se reserva la potestad, atendiendo a la coyuntura económica y previos informes del Consejo de Economía Nacional y de la Organización Sindical, de fijar los bienes que pueden ser objeto de contratos de ventas a plazos, determinar los que se identifican a efectos del registro, así como el máximo de los tipos o tasas de recargo en las ventas a plazos, la cuantía del desembolso inicial y el tiempo máximo para el pago del precio aplazado. Igualmente determinará las condiciones que deben cumplir y las obligaciones que asumen los comerciantes y sociedades que habitualmente realicen las operaciones de ventas a plazos [Ley 50/1965, de 17 de julio, BOE nº 173 de 21 de julio, art. 20].

- El Decreto 1193/1966, de 12 de mayo, del Ministerio de Justicia, por el que se dictan disposiciones complementarias a la Ley 50/1965, sobre ventas de bienes muebles a plazos [BOE nº 115, de 14 de mayo]. Este texto desarrolla el artículo 20 de la Ley 50/1965, identifica los bienes muebles corporales no consumibles cuando se traspase la propiedad con contratos de ventas a plazos y préstamos financieros destinados a facilitar su adquisición.
- Orden de 3-6-1976 del Ministerio de Hacienda, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad, a las sociedades de *leasing*, [BOE nº 167 de 13 de julio, pp. 13.653-13.671]. El Plan General de Contabilidad se aprueba por el Decreto 530/1973, de 22 de febrero, del Ministerio de Hacienda, [BOE nº 79 de 2 de abril, pp. 6.459-6.480].

Se deroga con la Orden 31-3-1989 por la que se faculta al Banco de España para establecer y modificar las normas contables de las entidades de crédito [BOE nº 96 de 22 de abril, pp. 11.853-11.854]. El Plan General de Contabilidad queda derogado por el Real Decreto 1643/1990 del Ministerio de Economía y Hacienda, de 20 de diciembre, por el

que se aprueba un nuevo Plan General de Contabilidad, [BOE nº 310 de 27 de diciembre, pp. 38.531-38.616].

- Orden de 16-3-1977 del Ministerio de Hacienda, por la que se establece el registro especial de empresas de arrendamiento financiero [BOE nº 72 de 25 de marzo, p. 6.781]. Por esta orden se crea en el Ministerio de Hacienda el registro especial de empresas de arrendamiento financiero, del que es responsable la Dirección General de Política Financiera.

Esta orden la deroga el Real Decreto 771 / 1989 del Ministerio de Hacienda, de 23 de junio, sobre creación de entidades de crédito de ámbito operativo limitado [BOE nº 152, de 27 de junio, pp. 19.836-19.837]. Esta última disposición a su vez fue derogada por Real Decreto 692 / 1996 de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito [BOE nº 126, de 24 de mayo, pp. 17.629-17.636].

En los países donde no existe una legislación propia para el *leasing*, como es el caso de España, la sociedad de *leasing* es una entidad mercantil sujeta a las normas legales de carácter general y no se puede hablar con propiedad de un estatuto jurídico para la institución financiera de *leasing* [Gutiérrez, 1977, pp.105-106]. En conclusión, la problemática en esta época a la que se enfrenta el *leasing*, desde el punto de vista jurídico, podemos resumirla así:

- a) El *leasing* no se puede asimilar a ninguna de las figuras jurídicas clásicas existentes, pues resultan inapropiadas para esta singular modalidad de financiación. Evidentemente, la finalidad del *leasing* no es vender a plazos, ni tampoco financiar este tipo de operaciones, sino financiar el uso de activos materiales, diferenciado la propiedad de su mera utilización.

Cierto que la cláusula inédita del *leasing* es la opción de compra del bien arrendado por el usuario, aunque no consustancial y tan sólo por un valor residual. El *leasing* no se puede equiparar a una compraventa a plazos, básicamente, porque no puede presumirse, que el arrendatario tuviera voluntad inequívoca de adquirir la propiedad al suscribir el contrato de *leasing*. Esa voluntad, de hecho, suele formarse con el transcurso del tiempo y, más normalmente, al concluir la operación de arrendamiento, según la evidencia de múltiples factores: grado de obsolescencia (envejecimiento técnico y/o desgaste productivo) de los bienes arrendados; así como de las circunstancias específicas del arrendatario en ese momento: situación financiera, planes de producción, estrategia comercial, etc. [Martín, 1972, pp.72-73].

- b) Se vincula con alguna figura jurídica preexistente para asegurar su supervivencia, primordialmente el contrato de alquiler. La aplicación impropia de normas conduce a una situación que calificamos de irregular, pues no debe olvidarse que se utilizan preceptos legales para fines distintos de los propuestos en su origen.

Tanto para la empresa de *leasing* como para el arrendatario esta situación tan incierta sólo proporciona un estado de inseguridad y recelo mutuo, sólo superable, en la mayoría de los casos, por la buena voluntad de ambas partes. El *leasing* necesita, por tanto, adquirir naturaleza propia y para ello precisa de una normativa jurídica independiente [Cuesta, 1970, p.549].

- c) La práctica cotidiana ha venido a demostrar que ni aun el contrato de arrendamiento, pese a sus indudables puntos de contacto, ha podido resolver la multitud de problemas que se plantean en el desarrollo de una operación de *leasing*. Mientras no exista esta regulación específica, la situación para la empresa de *leasing* y para el arrendatario será totalmente incierta y representa un obstáculo para la consolidación y desarrollo del *leasing* [Gutiérrez, 1977, p.111].

Segunda etapa 1977 – 1988

- Características
1. Se define el leasing mobiliario e inmobiliario
 2. Se promueve con desgravaciones fiscales
 3. Sociedades de leasing se equiparan a empresas comerciales

El punto de partida es la entrada en vigor de las disposiciones contenidas en el Real Decreto Ley 15 / 1977, de 25 de febrero sobre Medidas Fiscales, Financieras y de Inversión Pública, [BOE nº 50 de 28 de febrero, pp. 4.760-4.764] hasta la derogación de esta normativa como consecuencia de la publicación de la Ley 26 / 1988 de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, [BOE nº 182 de 30 de julio, pp. 23.524-23.534].

En esta etapa se normalizan las operaciones mercantiles de arrendamiento financiero. Se define la operación de *leasing*, las distintas modalidades y se incentiva y promueve esta modalidad de financiación de bienes de equipo con desgravaciones fiscales en la imposición directa, impuesto sobre la renta de las personas físicas e impuesto sobre sociedades [RDL 15/1977, de 25 de febrero, art. 19-26].

Hay un cierto control sobre las sociedades de *leasing* en cuanto a requisitos formales de constitución y registro específicos de estas sociedades por razón del ejercicio de su actividad mercantil que se equipara a la de cualquier empresa industrial, comercial o de prestación de servicios. No se incluyen a las empresas de *leasing* dentro del marco jurídico que regula las instituciones de crédito.

El contrato de *leasing* puede incorporar de forma discrecional una cláusula de opción de compra para que el arrendatario tenga total libertad para tomar la decisión de adquirir o no el bien de equipo objeto del contrato al término del plazo irrevocable [Chambre, 1965, p.17]. Sin embargo, la legislación en España [RDL 15/1977, art.19], obliga incluir en el contrato de arrendamiento financiero necesariamente la opción de compra por una cantidad cabalmente estipulada de dinero y cerrada, entre el 3% y el 5% del precio de adquisición para bienes muebles y entre 10% y el 15% si se trata de inmuebles o establecimientos permanentes. La inclusión de esta cláusula transforma el contrato de *leasing* en una compraventa a plazos (arrendamiento-venta), con las repercusiones fiscales consiguientes.

En España se generaliza, como práctica rutinaria, formalizar en letras de cambio las cuotas de *leasing*. Se debe radicalmente a la ausencia de flexibilidad de los bancos españoles para admitir nuevos instrumentos de crédito distintos a los tradicionales [Losada, 1969, p.69]. Esta práctica material de aceptación unas cambiales en las que se incluye una cláusula de valor recibido o valor en cuenta, no responde de forma alguna a la naturaleza de la contraprestación del librador de las letras, que sólo consiste en la simple cesión por arrendamiento del uso de los activos subyacentes. La cambial tiene su propia naturaleza, diferente de la naturaleza del *leasing* (o de cualquier otro negocio que la origine), y su impago se considera que vulnera la seguridad del tráfico mercantil. Su derecho judicial de ejecución hace que el librado que gira la letra esté obligado al pago de la misma al margen de cualquier discusión o litigio en torno al propio contrato de *leasing*, lo que indudablemente refuerza la posición y garantías de la sociedad de *leasing* [Martín, 1972, p.30].

Precisamente lo inadecuado, desde el punto de vista jurídico, de materializar en letras de cambio simples cuotas de alquiler es que ha condicionado la jurisprudencia en los Tribunales, que en numerosas sentencias han identificado una operación de arrendamiento-venta por el hecho de formalizar las cuotas de *leasing* en letras de cambio [Degand, 1965, p.62].

Esta etapa es la génesis de un primer intento de construir el estatuto jurídico que sirva de marco normativo que regule las sociedades de *leasing*. El interés del legislador se centra en reglamentar y uniformar las áreas que se mencionan:

- Requisitos formales de constitución, capital social mínimo de 100 millones de pesetas con aportaciones dinerarias sin estar permitidas las aportaciones de bienes muebles o inmuebles [RDL 15/1977, art. 22.2]. Se equipara la sociedad de *leasing* a cualquier empresa industrial, comercial o de prestación de servicios [RDL 15/1977, art. 23]. Sin embargo, las sociedades de *leasing* no quedan incluidas dentro de la categoría de instituciones de crédito.
- Incentivos fiscales para estimular su actividad mercantil: exenciones en el impuesto sobre las rentas del capital en el caso de percibir rendimientos e intereses derivados de créditos concedidos por arrendamiento financiero; y bonificaciones en el impuesto sobre las rentas del capital en operaciones de refinanciación por préstamos recibidos de organismos internacionales e instituciones financieras extranjeras [RDL 15/1977, art. 24, 25.4-25.5, 26.1-26.4].
- Normas financieras de actuación y gestión administrativa relacionadas con la teneduría de su contabilidad según las disposiciones establecidas en la Orden del Ministerio de Hacienda de 3 de junio de 1976 [BOE nº 167, 13 de julio, pp.13.653-13.658] por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad [Real Decreto 530/1973, de 22 de febrero, BOE nº 79 de 2 de abril, pp.6.459-6.480] a las Sociedades de *Leasing*. En la actualidad ambas disposiciones están derogadas.

Esta legislación fue el detonante para una difusión sin precedentes de los créditos para operaciones de arrendamiento financiero por la existencia de desgravaciones fiscales con las que podían beneficiarse, y para contribuir a la expansión de las sociedades de *leasing*.

Las empresas de arrendamiento financiero en España están agrupadas en la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* (AELR) fundada en el año 1978 para defender los intereses de las empresas que conceden estos créditos en España. Entre sus socios se cuentan compañías, empresas y sociedades de todos los sectores del crédito financiero sometidos a la supervisión y control del Banco de España. Ya en los años 1987-1988 esta asociación agrupaba a más del 80% de las entidades de *leasing* [Oriol, 1990. pp.13-15].

Se incentiva al sector de la construcción con la posibilidad de que las sociedades de arrendamiento financiero adquieran inmuebles para luego destinarlos a la explotación con contratos de *leasing*, facilitando que los arrendatarios accedan a la propiedad de los inmuebles en condiciones ventajosas al liquidar sólo, en el momento de ejercitar la opción de compra, el valor residual del inmueble.

Con esta intención se promulga el Real Decreto 1669/1980, de 31 de julio, [BOE nº 208, 29 de agosto, p. 19.474] de la Presidencia del Gobierno, por el que se extiende el ámbito de aplicación del Real Decreto Ley 15/1977 a ciertos arrendamientos de bienes inmuebles.

El Real Decreto Ley 15/1977, quedó derogado por la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito [BOE nº 182 de 30 de julio, pp. 23.524-23.534]. El Real Decreto 1669/1980, a su vez quedó derogado por el Real Decreto 771 / 1989, de 23 de junio del Ministerio de Economía y Hacienda sobre creación de entidades de crédito de ámbito operativo limitado [BOE nº 152, 27 de junio, pp. 19.836-19.837]. La Orden de 3 de junio de 1976 quedó derogada por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, del Plan General de Contabilidad [BOE nº 310, 27 de diciembre, pp. 38.531-38.616].

Tercera etapa 1988 – 1996

- Características:
1. Regulación general del leasing
 2. Sociedades de leasing: entidades de crédito con específicas limitaciones operativas
 3. Normativa para la adopción del euro

Abarca el período que comprende desde la inmediata entrada en vigor de la normativa recogida en la Ley 26/1988 de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, [BOE nº 182 de 30-7-1988, pp. 23.524 – 23.534] que deroga explícitamente el Real Decreto Ley 15/1977, de 25 de febrero sobre Medidas, Fiscales, Financieras y de Inversión Pública [BOE nº 50 de 28-2-1977, p.19.474] hasta que se promulga el Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los Establecimientos Financieros de Crédito [BOE nº 126 de 24-5-1996, pp.17.629 – 17.636].

La Ley 26/1988 es de una trascendencia clave para las entidades de crédito. Estas entidades captan recursos financieros de un público muy amplio, carente de los datos y conocimientos necesarios para proceder a una evaluación de la solvencia de aquella. La regulación y supervisión públicas pretenden paliar los efectos de esa carencia y facilitar la confianza en las entidades para su desarrollo y buen funcionamiento, esencial para los

depositantes de los fondos y para el conjunto de la economía por la posición de las entidades en los mecanismos de pago:

- a) Se establece una normativa sancionadora común y se concretan los sujetos pasivos con potestad sancionadora [art. 1-2].
- b) La competencia sancionadora se deposita en el Estado, Consejo de Ministros y Ministerio de Economía y Hacienda, y Comunidades Autónomas según el artículo 149 de la Constitución, y se reserva al Banco de España sancionar las infracciones de normas monetarias o de solvencia [art. 18-27, 42].
- c) Se tipifican las infracciones por su gravedad [art. 3-7, 40-41].
- d) Se establece una gama de sanciones en función de la gravedad de las infracciones, [art. 8-17].

La Disposición Adicional Séptima [ptos. 1-10] regula las operaciones de arrendamiento financiero. Desde su promulgación es la génesis del marco de regulación jurídica de las sociedades de *leasing*, que hasta ahora el legislador no había abordado en profundidad.

Se definen las operaciones de arrendamiento financiero como aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles que necesariamente incluirán una opción de compra a su término, a favor del usuario. Se circunscribe y acota el campo de aplicación de esta técnica de financiación a las personas físicas y jurídicas que realicen actividades mercantiles. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios profesionales que ejerza el arrendatario.

Las operaciones de arrendamiento financiero también las pueden desarrollar las entidades oficiales de crédito, los bancos, las cajas de ahorro, incluida la Confederación Española de Cajas de Ahorro, la Caja Postal de ahorros y las cooperativas de crédito [Disposición adicional séptima, pto. 10].

Las sociedades de arrendamiento financiero se califican como entidades de crédito [art. 39] con específicas limitaciones operativas: no podrán recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas, a la vista, por plazo indeterminado o por plazo inferior al que se determine por el Ministerio de Economía y Hacienda. Dicho plazo no será, en ningún caso, inferior a un año [Disposición adicional sexta, pto. 1].

Con la calificación de entidades de crédito las sociedades de *leasing*:

- 1) Están sujetas al reglamento previsto en la Ley 26 / 1983 de 26 de diciembre de coeficientes de caja de los intermediarios financieros, [BOE nº 309 de 27-12-1983, pp.34.578-34.579], con objeto de controlar el proceso de creación de dinero y activos líquidos. Esta ley fue derogada por la Ley 13 / 1994, de 1 de junio, de autonomía del Banco de España [BOE nº 131 de 2-6-1994, pp.17.400-17.408]. Con esta Ley las sociedades de arrendamiento financiero quedarán sometidas al régimen directo de disciplina e intervención del Banco de España.
- 2) Recíprocamente quedan sujetas a los preceptos de la Ley 13 / 1985 de 25 de mayo sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros [BOE nº 127 de 28-5-1985, pp.15.639-15.643].
- 3) Quedan sujetas al Real Decreto 1144 / 1988, de 30 de septiembre, sobre creación de Bancos Privados e instalación en España de Entidades de Crédito Extranjeras [BOE nº 241, de 7 de octubre, pp. 29.127-29.129], que eleva el capital social de nuevas entidades bancarias hasta un mínimo exigido de 1.500 millones de pesetas totalmente desembolsado en efectivo en la fecha de constitución [art. 2.1.b]. El RD 1144 / 1988 queda derogado por el Real Decreto 1245 / 1995, de 14 de julio, sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito [BOE nº 181, de 31 de julio, pp. 23.380-23.389].
- 4) Con el Real Decreto 771 / 1989, de 23 de junio, sobre creación de Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado [BOE nº 152, de 27 de junio, pp. 19.836-19.837] se aumenta la cifra del capital social en la fecha de constitución de las sociedades de arrendamiento financiero hasta los 500 millones de pesetas totalmente desembolsado [art. 1.b]. Sin embargo, el RD 771 / 1989 queda derogado por el Real Decreto 692 / 1996 de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito [BOE nº 126, de 24 de mayo, pp. 17.629-17.636].

La Ley 3 / 1994, de 14 de abril, adapta la Legislación Española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al Sistema Financiero [BOE nº 90, de 15 de abril, pp. 11.514-11.526]. La Segunda Directiva de Coordinación Bancaria [89 / 646 / CEE] es el pilar de la Unión Europea sobre el que se asienta el Mercado Financiero Único. Razón por la

que se liberaliza la apertura en España de sucursales de entidades de crédito de otros Estados miembros de la Unión Europea, estableciendo un procedimiento simple de notificación al Banco de España y de coordinación de éste con la autoridad supervisora del país de origen de la entidad. También regula el procedimiento para que las entidades españolas de crédito puedan operar, a través de sucursales, en los restantes países de la Unión Europea [art. Primero, por el que se adiciona el Título V, Ejercicio de la actividad crediticia en los Estados miembros de la Comunidad Europea, a la Ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, artículos 49 a 55].

Esta ley regula cómo pueden abrir sucursales en otros estados miembros las entidades y establecimientos de crédito que habitualmente realizan operaciones de arrendamiento financiero:

- a) El Instituto de Crédito Oficial y las entidades oficiales de crédito, los bancos privados, las Cajas de Ahorro, la Confederación Española de Caja de Ahorros y la Caja Postal de Ahorro, y las cooperativas de crédito pues la Ley 26/1988 [Disposición adicional séptima, pto. 10] les concede una licencia de autorización de operaciones de arrendamiento financiero [Ley 26/1988, art. 49-50].
- b) Las entidades de crédito de ámbito operativo limitado, sociedades de *leasing* y establecimientos financieros de crédito que tienen licencias [RD 771/1989, art. 1.b] [Ley 3/1994, disposición adicional primera, pto. 1] para concertar operaciones de arrendamiento financiero [Ley 26/1988, art. 49-50].
- c) Las entidades y establecimientos de crédito autorizados en otro estado miembro de la CEE que quieran abrir en España una sucursal para desarrollar operaciones de arrendamiento financiero [Ley 3 / 1994, art. Primero, por el que se adiciona el Título V, Ejercicio de la actividad crediticia en los Estados miembros de la Comunidad Europea, a la Ley 26 / 1988 sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, art. 51-54].

En la Disposición adicional segunda [Ley 3 / 1994] se modifica el apartado 8 de la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. La intención del legislador es concretar y delimitar las actividades complementarias a la actividad de arrendamiento financiero que pueden realizar las sociedades de arrendamiento financiero:

- a) Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.

- b) Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.
- c) Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
- d) Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no con una opción de compra.
- e) Asesoramiento e informes comerciales.

La Disposición adicional quinta [Ley 3 / 1994] facilita la refinanciación de las sociedades de *leasing* al extender el régimen de los Fondos de Titulización Hipotecaria [Ley 19 / 1992, de 7 de julio, sobre Régimen de Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria y sobre Fondos de Titulización Hipotecaria, art. 5-6] a la titulización de derechos de crédito derivados de las operaciones de arrendamiento financiero. Se denominarán Fondos de Titulización de Activos (FTA) y estarán sujetos a Ley de Regulación del Mercado Hipotecario [Ley 2/1981, de 25 de marzo, art. 15].

Esta etapa está condicionada por la integración de España en 1999 en la Unión Económica y Monetaria Europea, el nacimiento de una moneda única, el euro, y la instrumentación de una política monetaria única, común para los países integrantes y encomendada a una autoridad monetaria independiente, Banco Central Europeo, y los correspondientes bancos centrales nacionales. Razón por la que se aborda una reestructuración profunda del Sistema y de las Instituciones Financieras con la promulgación de dos nuevas leyes:

- Ley 13 / 1994, de 1 de junio, de Autonomía del Banco de España [BOE nº 131 de 2 de junio, pp. 17.400-17.408].
- Ley 12 / 1998, de 28 de abril, por la que se modifica la Ley 13 / 1994, de 1 de junio de Autonomía del Banco de España [BOE nº 102, de 29 de abril, pp. 14.229-14.234].

El Tratado de la Unión Europea introduce profundas modificaciones para alcanzar una Unión Económica y Monetaria. Exige en el ámbito de la política monetaria que se otorgue al Banco de España la autonomía que el nuevo Tratado contempla para las instituciones monetarias llamadas a integrarse en el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) [art. 7, modificado por la Ley 12 / 1998, 8, 10-12, 17-30].

El Eurosistema comprende al Banco Central Europeo y los Bancos Centrales de los Estados que han adoptado el euro. Pero mientras existan Estados miembros que no adopten el euro, será necesario mantener la distinción entre Eurosistema y SEBC [Analistas, 2005, pp.205-206]. El Eurosistema apoya las políticas económicas de la Unión Europea que tienen

como finalidad el contribuir a un alto nivel de empleo y un crecimiento estable y no inflacionista [Analistas, 2005, pp.209-210].

El Real Decreto 1245/1995, de 14 de julio, sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito [BOE nº 181, de 31 de julio, pp. 23.380-23.389], es el desarrollo reglamentario de la Ley 3/1994, de 14 de abril, [BOE nº 90 de 15-4-1994, páginas, 11.514 – 11.526] que introduce un nuevo marco legal puesto que adapta la legislación española sobre entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la UE.

Cuarta etapa, desde 1996

- Características: 1. Estatuto jurídico propio
2. Sociedades de leasing: establecimientos financieros de crédito

Finalmente la promulgación del Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los Establecimientos Financieros de Crédito [BOE nº 126, de 24 de mayo, pp. 17.629-17.636] desarrolla el marco jurídico de estas entidades, cuyos aspectos básicos quedaron definidos en la disposición adicional primera de la Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema financiero, y en la disposición adicional séptima del Real Decreto-Ley 12/1995, de 28 de diciembre, sobre medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera, que la modifica.

La sociedad de *leasing* ejerce y desarrolla una actividad de crédito financiero. Razón por la que se debe dotar de un estatuto jurídico, supuesto que los ordenamientos positivos se cuidan de imponerlo a las empresas que conceden créditos por la trascendencia que se les reconoce en la organización económica [De la Cuesta, 1970, p.549].

Los establecimientos financieros de crédito son la nueva modalidad de institución financiera que habrán de sustituir a las entidades de crédito de ámbito operativo limitado [RD 771/1989, de 23 de junio, BOE nº 152, de 27 de junio, pp. 19.836-19.837].

Los establecimientos financieros de crédito quedan definidos como entidades de crédito autorizadas a realizar todas las actividades específicas anteriormente desarrolladas por las entidades de crédito de ámbito operativo limitado [RD 692 / 1996, BOE nº 126, art.1]. Específicamente las de arrendamiento financiero, con inclusión de las siguientes actividades complementarias [art. 1.3]:

- a) Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.
- b) Concesión de financiación conectada a un arrendamiento financiero, actual o futuro.
- c) Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
- d) Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no con una opción de compra.
- e) Asesoramiento e informes comerciales.

Aunque conservan el régimen jurídico de entidad de crédito, se introducen importantes cambios en relación con sus posibilidades de financiación y con su capacidad operativa (límites en operaciones financieras de pasivo) [Alberto, y otros, 2006, pp.371-387]. Se puede destacar:

- El régimen de constitución de establecimientos financieros de crédito se ajusta a lo previsto en el RD 1245/1995 [BOE nº 181, pp. 23.380-23.389], sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito. Por las diferencias que presentan los establecimientos financieros de crédito frente a los bancos se fija un capital social fundacional mínimo inferior al exigido a los bancos (3.000 millones de pesetas desembolsadas totalmente [RD 1245/1995, art. 6.1.1ª]) y se reduce el número mínimo de miembros del consejo de administración: de cinco [RD. 1245 / 1995, art. 2.1.f] a tres [RD. 692 / 1996, art. 5.1.e]. No obstante, el capital social mínimo de las sociedades de arrendamiento financiero aumenta desde 500 millones de pesetas [RD. 771/1989, art. 1.b] hasta los 850 millones de pesetas con aportación íntegra en efectivo [RD. 692/1996, art. 5.1.b].
- Los establecimientos financieros de crédito tienen prohibida la captación de fondos reembolsables del público [RD. 692 / 1996, art. 2.1]. Esta limitación exime a los establecimientos financieros de crédito de la obligación de adherirse al fondo de garantía de depósitos y justifica la exigencia de unos requisitos menores, en comparación con los bancos, para el ejercicio de la actividad financiera. No tendrán la consideración de fondos reembolsables: la financiación concedida por entidades de crédito o entidades que pertenecen a su mismo grupo, las emisiones de valores sujeta a la Ley del Mercado de Valores, fianzas para disminuir los riesgos de crédito, ni los fondos de titulización de sus activos [art. 2.2, 2.3].
- Los establecimientos financieros de crédito se libran de la rígida delimitación de la capacidad operativa que caracterizaba a las entidades de crédito de ámbito operativo limitado: autorización y registro de los establecimientos financieros de crédito [RD. 692 / 1996,

art. 3, 6-7]; control de los establecimientos financieros de crédito por personas extranjeras [art. 4]; requisitos para ejercer la actividad [art. 5]; estatutos sociales [art. 8]; fusión de establecimientos financieros de crédito [art. 10].

- Se introduce en la normativa española sobre entidades de crédito dos exigencias para reforzar la supervisión prudencial de las entidades financieras establecidas en la Directiva 95/26/CE, de 29 de junio, que establece el mercado único de servicios bancarios, servicios de inversión en los mercados de valores y servicios de seguros:
 - a) Que tenga en territorio nacional tanto su domicilio social como su efectiva administración y dirección. La finalidad es evitar que una entidad de crédito opte por el sistema jurídico de un Estado miembro de la Unión Europea con el propósito de eludir las normas más estrictas vigentes en otro Estado miembro en el que proyecta realizar o realiza la mayor parte de sus actividades.
 - b) Que los vínculos estrechos que mantengan las entidades financieras con otras personas físicas o jurídicas, accionistas titulares de participaciones significativas, no puedan garantizar una gestión sana y prudente y obstaculicen la labor de supervisión y control del Banco de España [Analistas, 2005, pp.139-142, 155-157].
- RD 692/1996 deroga la siguiente normativa:
 - Real Decreto 896/1977, sobre entidades de financiación.
 - Orden del Ministro de Economía y Hacienda de 14 de febrero de 1978, sobre el régimen de las entidades financieras.
 - Orden del Ministro de Economía y Hacienda de 13 de mayo de 1981, sobre entidades de financiación especializadas en operaciones de “factoring”.
 - Real Decreto 771 / 1989, del régimen jurídico de entidades de crédito de ámbito operativo limitado.
 - Orden de 8 de febrero de 1991, de desarrollo de la disposición adicional sexta de la Ley 26/1988, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito.

Finalmente la Circular 4-2004 del Banco de España sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros [BOE nº 314, de 30 de diciembre, pp. 42.410-42.508; corrección de errores BOE nº 153, de 28 de junio, p. 24.294] en la hoja nº 33 expone la normativa de obligado cumplimiento para las entidades de crédito a efectos de identificar y contabilizar operaciones de arrendamiento financiero.

TEMA 2. ASPECTOS JURIDICOS

1. El alquiler-venta primitivo

En su génesis los expertos en Derecho idearon una compleja combinación que puede resumirse de la forma siguiente: *El alquiler-venta es un contrato por el cual el vendedor declara alquilar un objeto durante un tiempo determinado, a cambio de una renta con liquidación periódica en plazos escalonados, de tal forma que pagando el último vencimiento, el arrendatario, hasta este momento, se convertirá de pleno derecho y sin otro requisito, en propietario.*

Esta construcción jurídica, aparentemente simple y armoniosa tiene como meta principal dejar imprecisa la verdadera naturaleza del contrato. Se intenta aprovechar, de acuerdo con sus intereses, tanto la bonanza de los efectos del contrato de alquiler como los relativos al contrato de venta. El contrato no es ilícito, en absoluto, pero con relación a la masa de acreedores, en caso de quiebra, el vendedor recibe un tratamiento jurídico proteccionista, en el sentido de salvaguardar sus derechos, frente al simple arrendador, cuyos intereses resultan desprotegidos. Por esta razón, cuando se sienta jurisprudencia, se tiende a restituir la verdadera naturaleza del contrato. En consecuencia, el material subyacente arrendado al no figurar en las cuentas anuales como un elemento patrimonial en propiedad del arrendatario, puede ser reclamado por el arrendador en caso de impago de las cuotas de alquiler:

- a) Cuando el arrendatario quiere acceder a la propiedad está obligado a desembolsar al final del contrato una suma apreciable, además de los alquileres, esta circunstancia orientará la inclinación de los jueces hacia la consideración de un contrato de alquiler.
- b) La incorporación de cláusulas propias de un contrato de alquiler como, por ejemplo, que las reparaciones y el mantenimiento del equipo, las pólizas de seguro, son por cuenta del arrendador e incluso la publicidad para advertir a terceros quién es el propietario, supondrá para los Tribunales equiparar el arrendamiento-venta a un contrato de alquiler.
- c) Finalmente, la posibilidad para el arrendatario al expirar el contrato de renunciar a la opción de compra y proseguir con el uso del material arrendado, constituye un precedente que determina su clasificación hacia un contrato de alquiler [Coillot, 1974, pp.84-85].

2. Alquiler con promesa unilateral de venta

El arrendamiento-venta es la única fórmula válida reconocida por la jurisprudencia. Un mismo contrato no puede ser simultáneamente de alquiler y venta. El estatuto jurídico de cada modalidad de contrato ha sido estipulado no a favor de las partes que intervienen, aunque pueda incluir cláusulas no previstas en la normativa, bajo la reserva de que no sean contrarias al orden público, sino a favor de terceros. Éstos, frente a una calificación contractual imprecisa, destinada sobre todo a defraudar sus derechos, piden a los jueces que esclarezcan la verdadera naturaleza de la operación, sin tener en cuenta la calificación de las partes que lo suscriben. La única fórmula que permite no mezclar los efectos del alquiler y de la compraventa, teniendo en cuenta la voluntad de las partes, desde el origen de la operación, de no alternar entre uno y otro, consiste en no autorizar la conclusión de un segundo acuerdo hasta haber consumado el plazo del primero.

Las partes no pueden, a un tiempo, estar en el marco del alquiler y en el contrato de compraventa o de una promesa sinalagmática (bilateral, doble) de venta, que equivale a una compraventa cierta, de acuerdo con el artículo 1.589 del Código Civil.

Quedan dos posibilidades: bien una promesa unilateral de compra, bien una promesa unívoca de venta. La primera difícilmente es aceptada por los compradores, ya que deposita en el vendedor-arrendador la facultad de aprovecharse de una eventual plusvalía del material alquilado, y no asumir el riesgo potencial de envejecimiento prematuro.

Resulta más equitativo que el arrendatario, después de haber soportado las cuotas de alquiler, y por consiguiente la depreciación del bien además de las reparaciones y el mantenimiento, pueda beneficiarse al final del contrato, de la eventual plusvalía con relación a las previsiones contractuales. Con esta posición jurídica, el arrendador no estará seguro de cerrar la venta del material arrendado, especialmente cuando el importe de la compraventa no es una fracción despreciable del valor inicial del activo. Esta es la razón por la que los Tribunales no equiparan el alquiler con promesa unilateral de venta a una compraventa simple. Pero el arrendador gana una cierta seguridad y la posibilidad de ofrecer a su clientela un material sin que tenga que desembolsar un capital financiero significativo [Coillot, 1974, pp.86-87, 95].

3. Aspectos jurídicos de los riesgos del arrendamiento

Con la promulgación del Real Decreto Ley 15/1977, de 25 de febrero, sobre arrendamiento financiero de bienes muebles, y el Real Decreto 1669/1980, de 31 de julio, sobre arrendamiento financiero de bienes inmuebles, el instrumento financiero del *leasing* se entiende como una figura autónoma dentro de la financiación habitual de una empresa [Ortiz, 1987, p.1.670].

La sociedad de *leasing* es una institución financiera, esto significa que al final del plazo contractual debe haber recuperado íntegramente el precio desembolsado por la adquisición del activo subyacente arrendado, los gastos colaterales, además de haber conseguido un beneficio empresarial.

El legislador europeo se ocupa, ante todo, de regular la actividad de las sociedades de arrendamiento financiero, pero no el contenido del contrato de *leasing* financiero. Sin embargo, propone una definición legal bastante discutible “*arrendamiento con opción de compra*” [RDL 15/1977, art. 19 a 22].

De esta forma la jurisprudencia y doctrina europea se ha encontrado con un grave problema: compatibilizar la forma jurídica (arrendamiento con opción de compra) con el dato económico (financiación que otorga la entidad de *leasing*). Pero mientras hay unanimidad en admitir que el *leasing* operativo es un verdadero contrato de arrendamiento, el *leasing* financiero plantea una constante polémica [Rojo, 1987b, pp.1.659-1.660]. El *leasing* financiero no coincide con ninguno de los contratos típicos, se razona que es un contrato atípico al que podemos aplicar la regulación más adecuada en ausencia de una legislación específica [Rojo, 1987b, pp.1.660-1.662].

Analizamos los riesgos que derivan del fraccionamiento de la operación de arrendamiento financiero, poco adecuado para una correcta calificación jurídica, en dos contratos inconexos de compraventa (entre el fabricante o distribuidor y la sociedad de *leasing*) y cesión del derecho de uso (entre la institución financiera de *leasing* y el usuario).

Falta de entrega del activo subyacente arrendado

En caso, una vez liquidado al fabricante el precio de adquisición por la sociedad de *leasing*, el usuario puede rescindir el contrato de arrendamiento y la sociedad de *leasing* debe limitarse a actuar contra el vendedor, soportando todos los riesgos. La jurisprudencia que se adjunta esclarece los criterios que aplican los tribunales.

- a) Se excluye la responsabilidad de la sociedad de *leasing* [De Nova, sin fecha, Il contratto di leasing, citado en Rojo, 1987b, p.1.664].
- b) El usuario no puede suspender el pago de la cuota de *leasing*, sino que puede actuar contra el proveedor [Tribunal de Firenze, 17-11-1979, citado en Rojo, 1987b, p.1.664].
- c) El usuario no puede pedir la resolución del contrato de *leasing*, al cual el proveedor es ajeno, ni puede pedir el resarcimiento de daños a la sociedad de *leasing*, por expresa exclusión contractual, sólo puede pedir el resarcimiento de daños al proveedor [Apelación Milano, 15-12-1983, citada en Rojo, 1987b, p.1.664].

Vicios ocultos

El arrendatario puede reclamar frente al arrendador (entidad financiera de *leasing*) quien a su vez puede demandar al vendedor. Sin embargo, no serían legítimas las acciones directas del arrendatario frente al vendedor.

El arrendador, aplicando los preceptos del mandato de adquirir [Código Civil, 2007, art.1.710] es responsable sólo de la identidad entre el activo prescrito por el arrendatario y el activo recibido por éste, y no asume obligaciones por falta de correspondencia bajo el perfil del funcionamiento y la ausencia de vicios.

Es posible admitir la exclusión de la responsabilidad de la entidad de *leasing* siempre que esta transmita al arrendatario las acciones que le corresponden frente al vendedor o terceros causantes del daño. Esto significa la total exoneración de la sociedad de *leasing*, quedando salvaguardados los intereses del arrendatario [Rojo, 1987b, pp.1.662-1.663]. A estos efectos la Ley Modelo sobre los Arrendamientos de los Principios UNIDROIT sobre operaciones de *Leasing* Financiero Internacional [2008, art. 7 y 9] que propone cláusulas contractuales en las que se explicita alguna de las alternativas:

- a) Las obligaciones del proveedor respecto del contrato de suministro se adeudan también al arrendatario como si éste fuera una parte de la compraventa y, como si el activo se le entregara directamente [art. 7.1].
- b) El arrendador deberá ceder al arrendatario sus derechos derivados de transmisión por compraventa y suministro del activo por el proveedor. Ante una negativa, se considera que el arrendador asume las obligaciones del proveedor [art.7.2].
- c) Las obligaciones del proveedor sobre el contrato de suministro las asume el arrendador como si éste fuese una parte de la compraventa que hubiese entregado directamente el activo al arrendatario [art.7.3].
- d) Excluir la responsabilidad del arrendador por daños personales o materiales derivados de la cesión del uso del activo arrendado, cuando ejerce sus derechos como propietario frente al arrendatario o terceros [art. 9].

Cuando en el contrato de *leasing* se ha previsto que el arrendatario puede actuar directamente contra el proveedor, y en el contrato de venta que las garantías se extiendan al arrendatario, y el bien resulta no apto ni idóneo para su uso, el arrendatario puede obtener la resolución de la venta y del *leasing*, y la condena del proveedor al resarcimiento de daños correspondientes al total de cánones de *leasing* pagados; la sociedad de *leasing* puede obtener del proveedor y del arrendatario (que se ha constituido en fiador) la restitución del precio y, además, el resarcimiento del daño, deducidos los cánones ya percibidos [Rojo, 1987b, p.1.665].

La Ley Modelo sobre los Arrendamientos de los Principios UNIDROIT sobre el *Leasing* Financiero Internacional [2008, art. 14], propone resolver los problemas derivados de la falta de entrega, vicios ocultos o cuando el activo subyacente arrendado no resulta adecuado para el uso productivo para el que está predestinado con alguna de estas opciones a favor del arrendatario:

- a) Exigir un activo al proveedor que se ajuste a las especificaciones contractuales e iniciar otros procedimientos de reclamación previstos en la ley.
- b) El derecho de aceptar o rechazar el activo, o rescindir el contrato de arrendamiento, en un plazo razonable tras la entrega no conforme.
- c) El derecho a retener el alquiler hasta que la entrega no conforme se haya subsanado y a recuperar las cuotas de alquiler y otros fondos liquidados por anticipado, menos una suma razonable por el beneficio que el arrendatario haya extraído del activo arrendado.

- d) Si rechaza un activo no conforme y el plazo de reclamación aún no ha prescrito, el arrendador o proveedor tienen la obligación de subsanar el defecto dentro del plazo convenido.

Pérdida del activo subyacente arrendado

En este caso, salvo pacto en contrario, el arrendador (sociedad de *leasing*) es quien tiene que soportar tal riesgo económico. En la práctica se resuelve con el aseguramiento del bien. Dada la naturaleza arrendaticia del *leasing* se puede desplazar al arrendatario el riesgo de pérdida del activo arrendado, ya que el seguro lo cubre. La cuestión del seguro tiene un encaje más coherente en el principio de conservación de la garantía.

En caso de pérdida del bien arrendado, la indemnización corresponde a la sociedad de *leasing* como acreedor y propietario. El cobro de todas las cuotas de *leasing*, incluso las futuras, es un exceso, cuando además le corresponde la indemnización como propietaria. Este hecho se ha producido frecuentemente, constituyendo un abuso por parte de la sociedad de *leasing*, y entrando a formar parte de la picaresca en algunas actividades del seguro. Se puede evitar el enriquecimiento injusto con una transmisión de derechos que se puedan ejercitar contra los terceros causantes del daño o contra la compañía de seguros. En otro caso, es lógico que el arrendatario se niegue a pagar un canon arrendaticio, aunque se puede exigir jurídicamente su ejecución, hasta que se le entregue otro bien, ya que quedaría en absoluta indefensión, mientras que la sociedad de *leasing* se beneficiaría del siniestro.

La Ley Modelo sobre los Arrendamientos de los Principios UNIDROIT sobre el *Leasing* Financiero Internacional [2008, art.11 y 18.1] propone que en caso de arrendamiento financiero el riesgo de pérdida lo soporta el arrendatario cuando el contrato se formaliza. Cuando un activo no se entrega, es entregado parcialmente, fuera de plazo o no conforme al contrato de arrendamiento y el arrendatario hace valer sus derechos que el riesgo de pérdida se transfiera al proveedor. En un arrendamiento distinto al arrendamiento financiero, el riesgo de pérdida lo soporta el arrendador y no lo puede trasladar al arrendatario [art. 11].

Además impone al arrendatario la obligación dar un trato adecuado a los activos, de forma que su uso razonable responda a la forma en que se utiliza habitualmente y mantener el activo en el estado de conservación en que le ha sido entregado y que únicamente esté afectado por el desgaste y deterioro [art. 18.1].

Reclamación en vía ejecutiva del total de la deuda

La formalización de los contratos proporciona a las partes que intervienen la ventaja de llevar aparejada la ejecución frente al deudor que incumple las obligaciones pactadas en las cláusulas estipuladas. El contrato de *leasing* se formaliza en un documento con rango de título ejecutivo de origen extrajudicial. En el artículo 1.429 de la Ley de Enjuiciamiento Civil se especifican dos documentos que particularmente resultan aptos: la escritura pública y la póliza intervenida por un agente mediador. Una y otra, pueden ser complementadas con la formalización en letras de cambio de las cuotas de *leasing* correspondientes a los sucesivos plazos de vencimiento, sin más excepción, a partir de la Ley cambiaria y del cheque de 16 de julio de 1985 [Ortiz, 1987, pp.1.671-1.672].

Examinamos el supuesto de reclamación en vía ejecutiva del total de la deuda por vencimiento anticipado de los plazos pendientes, que se incluye habitualmente entre los pactos del contrato de *leasing* para el caso de que resulten impagados uno o más de los plazos vencidos.

Una primera cuestión que se puede plantear el Juez es la validez o no de tal cláusula dadas las dudas fundadas que suscita su conciliación con el predominio de la naturaleza arrendaticia atribuida al *leasing*:

- Si los plazos pendientes representan rentas vencidas cuya causa radica en el uso del activo subyacente en el *leasing* operativo, la obligación del arrendatario de liquidarlas anticipadamente sin correspondencia alguna de uso puede resultar desprovista de causa y, consiguientemente, nula.
- Si se configura al *leasing* financiero como un contrato de préstamo en el que se financia al arrendatario y adquirente la compraventa a plazos de un activo subyacente cuya propiedad se reserva como garantía la entidad financiera y vendedora hasta el completo pago del precio convenido, el vencimiento anticipado tiene una causa congruente.

Las posiciones yuxtapuestas de la doctrina jurídica están condicionadas por la naturaleza mueble o inmueble del bien objeto de *leasing*. Siempre que, tratándose de bienes muebles, se tenga en cuenta, que al concluir la vida útil, la depreciación del bien puede ser total, y por tanto, su adquisición o no por el arrendatario irrelevante al menos económicamente. Tratándose de bienes inmuebles, en razón de su normal revalorización, la transmisión del dominio a favor del arrendatario, al término del *leasing*, puede ser automática. Téngase en cuenta, que el *leasing* es, ante todo, una venta a plazos con pacto de reserva de dominio.

Frente al despacho de ejecución con fundamento en escritura pública o póliza intervenida de *leasing* puede oponer el arrendatario y deudor los motivos de nulidad del artículo 1.467 de la Ley de Enjuiciamiento Civil con las excepciones procesales de los artículos 1.464 y 1.467. En caso de operar como título ejecutivo las letras de cambio que representan la obligación asumida en el contrato de *leasing* se aplican las excepciones del artículo 67 de la Ley cambiaria y del cheque [Ortiz, 1987, pp.1.682-1.683].

Leasing sobre bien embargado

En la adquisición de un determinado bien por la sociedad de *leasing* para su posterior cesión en arriendo con opción de compra al arrendatario, se deben considerar la circunstancia de que el activo subyacente arrendado, con anterioridad a la formalización del *leasing* se encuentre afectado por un embargo como consecuencia de responsabilidades de su titular original.

Se parte del principio de que el embargo no priva al titular del inmueble embargado de su poder de disposición sobre éste y de que, sin perjuicio de la afección procesal que implica, se permite agotar el plazo del contrato de *leasing*. El arrendatario no podrá ejercer la opción de compra, si la realización forzosa se ha consumado en interés del acreedor embargante o bien constituirá al arrendatario-adquirente en el tercer titular con derecho a la propiedad, si insta un nuevo embargo. En todo caso, en interés del arrendatario, cuando la cifra asegurada con el embargo, sea notoriamente inferior al valor razonable del inmueble, puede evitar su realización forzosa si liquida el importe de la reclamación ejecutiva.

Tratándose de bienes muebles el aseguramiento del embargo sólo puede obtenerse con una anotación preventiva de hipoteca o prenda sin desplazamiento. En este caso el activo subyacente arrendado queda en depósito del propio titular embargado, o en poder de un tercero depositario. El *leasing* es imposible pues la cesión de uso resulta incompatible con la situación de depósito, no sólo jurídicamente sino económicamente por la devaluación que comporta el uso. En caso contrario, cabe afirmar la inicial validez y eficacia del *leasing* frente a un embargo carente de toda publicidad y garantía.

Es posible plantear que lo embargado no sea el bien, mueble o inmueble, en si mismo considerado, sino sus frutos y rendimientos. Sin embargo, la Ley de Enjuiciamiento Civil [art. 1.450] sólo admite los bienes como medida del aseguramiento del embargo. En todo caso, las rentas a pagar por el arrendatario podrían quedar retenidas, a instancia del acreedor embargante y previo requerimiento judicial [Ortiz, 1987, pp.1.675-1.676].

Embargo de bien objeto de leasing

En la adquisición de un bien por la sociedad de *leasing* para su posterior arrendamiento con opción de compra, durante el plazo contractual, el título de propiedad pertenece a la institución financiera de *leasing*. De modo que un embargo sobre los activos subyacentes arrendados sólo puede decretarse por responsabilidad de la entidad de *leasing* y sobre los activos de su propiedad.

La circunstancia de que los bienes se encuentren en poder del arrendatario no es impedimento para su embargo según el artículo 1.410 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. La posición del arrendatario es de depositario del bien a disposición y resultas del proceso de ejecución del embargo.

Tratándose de bienes inmuebles, la anotación del embargo con anterioridad a la inscripción del *leasing* otorga una preferencia inicial a la realización forzosa en los términos del artículo 1.520 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que privaría de toda eficacia a la opción de compra. Si el arrendatario ejercita la opción de compra antes de la realización forzosa quedaría vinculado a ella en concepto de tercer titular con derecho a la propiedad.

Si la anotación preventiva del embargo se produce con posterioridad a la inscripción registral del *leasing*, y llegado el momento, la opción de compra no se ejercita, la realización forzosa del crédito del embargante se consumará sobre el inmueble embargado. Si por el contrario, se ejercita la opción de compra, determinará una mutación del objeto embargado, no del inmueble que pasa a propiedad del arrendatario libre de cargas posteriores, sino del precio liquidable por el arrendatario en el ejercicio de la opción.

Tratándose de bienes muebles, al faltar la publicidad registral del embargo y *leasing*, si el embargo y subsiguiente depósito se producen después de la formalización del *leasing* pero antes de que los bienes pasen al poder del arrendatario, el *leasing* mismo es ineficaz al resultar imposible para la entidad arrendadora la obligación de ceder el uso al arrendatario. Si el embargo y el subsiguiente depósito se producen con posterioridad a la entrega del bien al arrendatario, el obligado respeto de la situación posesoria y el conocimiento del vínculo de *leasing* trasciende para el embargante y se pospone la realización forzosa del crédito de éste al derecho de opción del arrendatario que, ejercitado, acarrea la mutación del bien objeto de embargo por el valor de realización de la opción de compra.

No obstante, el artículo 1.448 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, expresamente excluye el embargo de determinados bienes por razón al fin social o de interés público que con su uso se cumple. Está claro que ciertos bienes cedidos en *leasing* pueden resultar inembargables por esta causa que acarrea la mutación del bien objeto de embargo por el valor de realización de la opción de compra [Ortiz, 1987, pp.1.676-1.679].

Embargo de los derechos del usuario

Se examina si el uso del activo subyacente y el ejercicio de la opción de compra son susceptibles de embargo. Conviene precisar, como cuestión preliminar, si tales derechos pueden considerarse separadamente a efectos del embargo, o si por el contrario, constituyen el componente único e indisoluble de la relación de *leasing*, de forma que resulte desprovisto de validez el embargo de sólo uno de los derechos concurrentes.

Nuestro Derecho Positivo carece de una regulación sustantiva del *leasing*, además coexiste con una escasa jurisprudencia y la propia inseguridad doctrinal que admite la viabilidad del *leasing* sin opción de compra. Estas consideraciones determinan que no se pueda resolver la cuestión planteada, que en cada caso dirime el Juez.

No obstante, hay dos cláusulas habituales y comunes a los contratos de *leasing*:

- a) La prohibición al arrendatario de ceder sus derechos a terceros, ya que ello implica la resolución del contrato.
- b) Cualquier desviación o incumplimiento por el arrendatario de las condiciones contractuales, en particular el impago de las cuotas de *leasing*, determina la resolución del contrato.

Estas cláusulas son resolutorias y permiten que el arrendador recupere el activo que subyace en la cesión del derecho de uso, agotan la vía judicial y excluyen la posibilidad de embargo [Ortiz, 1987, pp. 1.679-1.682].

TEMA 3. DIMENSION INTERNACIONAL DE LA CONTABILIDAD

1. Preámbulo

La globalización de los mercados y la intensificación de las operaciones comerciales transfronterizas exigen la búsqueda de criterios para registrar en contabilidad dichas transacciones mercantiles comunes a todos los países. Esta convergencia se denomina normalización contable internacional y requiere un consenso sobre los principios de contabilidad generalmente aceptados [Sánchez y otros, 2006, p.19].

En general, las empresas preparan sus cuentas anuales individuales y consolidadas observando los preceptos de las normas nacionales. Las que operan en los mercados internacionales obtienen los estados financieros mediante un proceso de conciliación cuando aplican las normas contables exigidas para cotizar en las Bolsas de valores. Esta situación provoca una duplicidad de la información financiera que se transmite a terceros, con efectos no deseables: supone un coste añadido para los agentes económicos obligados a depositarlas; y genera asimetrías informativas por el hecho de reconocer, valorar y registrar idénticas transacciones comerciales de forma heterogénea como consecuencia de implementar normas contables diametralmente yuxtapuestas [Villacorta, 2002, p.D.4.3].

La armonización contable se puede acometer mediante dos métodos diferenciados: la unificación de los principios, normas y criterios contables (armonización formal o armonización de iure) y la conciliación de las prácticas contables (armonización material o armonización de facto). La armonización de las prácticas contables es la meta final de los esfuerzos de la armonización internacional. La armonización contable, mediante la unificación del registro contable de ciertas transacciones, para lograr que los estados financieros sean comparables es necesaria para la globalización de los mercados de capitales. Cuando los estados financieros son comparables es más fácil evaluar las inversiones potenciales en valores extranjeros, de este modo se aprovecha una posible reducción del riesgo a través de una diversificación internacional [Doupnik y Perera, 2007, pp.75–76]. Además se impone la exigencia de salvaguardar la difusión y la correcta interpretación y aplicación de las normas para preparar los estados financieros con el fin de simplificar su análisis.

Los puntos donde se aprecian mayores divergencias son los criterios de valoración de activos, tratamiento de ingresos y gastos, dotaciones a la amortización y provisiones, reconocimiento de contingencias, gastos de investigación y desarrollo, planes de pensiones, normas de consolidación, operaciones con divisas y en los criterios de valoración de transacciones con futuros financieros. Estas diferencias producen crispación en los usuarios de los estados financieros, obstaculizan la comparación entre empresas de diferentes países y evidencian una desconfianza en la fiabilidad de la información contable, puesto que una misma transacción puede tener un impacto distinto en las cuentas anuales [Oriol, y otros, 2005, pp.9-10].

Los destinatarios de las cuentas anuales esperan que la contabilidad de la empresa aporte información fiable, objetiva, relevante y comparable en el ámbito internacional con otras empresas. Por tanto, con el fin de no defraudar las expectativas de los usuarios, se requieren cambios profundos en la normativa contable y en su supervisión y control.

La contabilidad financiera está configurada y definida bajo dos procesos de normalización que avanzan simultáneamente en paralelo.

- El primero está regulado por una legislación contable propia en cada una de las zonas geográficas, de aplicación exclusiva en esa región. Esta normalización está promovida por las administraciones públicas y en su concepción y redacción participan prioritariamente eruditos del derecho tributario y mercantil, quedando los expertos en contabilidad en una posición marginal. Entre las normativas nacionales destacan las establecidas en Estados Unidos (US GAAP), y en España (PGC y Resoluciones del ICAC). Las primeras porque su utilización permite cotizar en la plaza financiera más dinámica, Bolsa de Nueva York. Las segundas porque son de aplicación obligatoria en nuestro país. Las normas contables de un estado tienen una inmediata deficiencia: *“La información contable no es comparable entre empresas domiciliadas en zonas, regiones geográficas o naciones distintas”*. Esta situación degenera en una comparación deficiente entre los estados financieros de las empresas de distintos países preparados con criterios locales endémicos que evidencian la ausencia total de unificación transnacional y obstaculiza la intensificación de las relaciones comerciales transfronterizas, así como la consolidación contable en las empresas transnacionales.
- El segundo proceso normalizador está abanderado por organismos privados, instituciones o corporaciones profesionales. En estos organismos participan con preferencia los expertos en contabilidad (analistas financieros, administradores auditores, gerentes,

inversores, etc.) y en un plano inferior los profesionales en fiscalidad y legislación mercantil cuando se conciben las normas. El interés que persiguen es, con el fin de alcanzar una armonización global de la contabilidad, presentar información útil para la toma de decisiones, que permita conocer la capacidad de generar recursos futuros y reflejar la situación real del patrimonio de las empresas y sus resultados, y otras cuestiones colaterales como políticas comerciales, estrategias de negocio, expansión, etc., que permitan formular estimaciones sobre la evolución en un futuro próximo de su actividad comercial, para proporcionar información fiable a los destinatarios de los estados financieros. Entre los principales organismos privados que promueven una normalización contable destacamos los siguientes:

- *Accounting Standards Authority of Canada (ASAC)/L'Office des Comptables du Canada (OCC).*
- *Accounting Standard Board (ASB).*
- *Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).*
- *Australian Accounting Research Foundation (AARF).*
- *Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA).*
- *Comit Professionnel de Doctrine Comptable (CPDC).*
- *Financial Accounting Standard Board (FASB).*
- *International Accounting Standard Committee (IASB).*
- *Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW).*
- *Institute of Chartered Accountants of New Zealand / New Zealand Society of Accountants (NZSA).*
- *Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS).*
- *Ordre des Experts Comptables Francaises (OECF).*

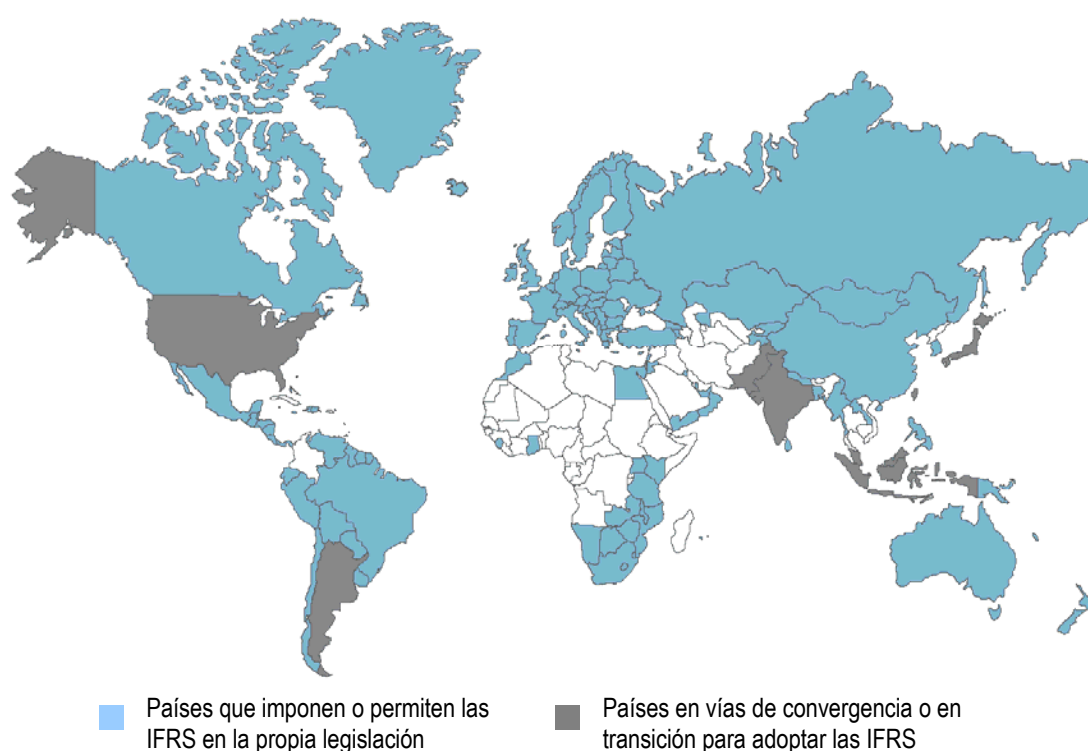
[Villacorta, 2002, p.D.4.1].

En los últimos 30 años las normas de *Financial Accounting Standard Board (FASB)*, que publica los *US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)*, tienen una influencia categórica por constituir la fuente doctrinal de las empresas de auditoría en todo el mundo.

Sin embargo, el conjunto de instituciones contables locales de las distintas zonas geográficas han seleccionado como instrumento para iniciar el camino hacia la convergencia en la comparación de los estados financieros las *Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standard, IFRS)* del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board, IASB*), y se catalogan como *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP)*.

Ahora bien, el futuro de la armonización contable internacional se encuentra en el contenido y las repercusiones previsibles del histórico acuerdo firmado en octubre de 2002 entre FASB e IASB. Dicho acuerdo, *Norwalk Agreement*, tiene como propósito avanzar en términos de convergencia entre las normas contables US GAAP y IFRS [Sánchez y otros, 2006, p.213].

Difusión Mundial de las IFRS desde 2001



Fuente: IASB. Since 2001, over 100 countries have required or permitted the use of IFRS [2009, p.4].

2. Organización y estructura del IASB

En 1972 se creó en Sidney el *International Coordination Committee for the Accounting Profession (ICCAP)* (*Comité de Coordinación Internacional de los Profesionales de la Contabilidad*), institución que se planteó como principal objetivo establecer, estudiar y difundir principios para equiparar las normas contables con proyección mundial. A estos efectos, el ICCAP creó dos organismos en 1973:

- *International Accounting Standards Committee (IASC)*. *Comité de Normas Internacionales de Contabilidad*, con el objetivo de concebir y publicar normas mundiales de contabilidad que deberían observarse en la preparación de los estados financieros y la información a revelar y difundir sobre las actividades mercantiles de las empresas.
- *International Federation of Accountants (IFAC)*. *Federación Internacional de la Contabilidad* con la finalidad de armonizar los temas de auditoría. [Doupnik y Perera, 2007, p.78].

IASC se constituye por un acuerdo establecido entre instituciones profesionales de Australia, Canadá, Estados Unidos, México, Irlanda, Reino Unido, Francia, Holanda, Alemania y Japón. A finales de los noventa estaba integrado por 140 miembros de los principales colegios que agrupan a la profesión contable de un centenar de países.

Una vez se publica el documento “*Shaping IASC for the future*” (IASC, 1998), se abre un intenso debate público que culmina con una profunda reforma de la institución en el año 2001. IASC se transformó en un organismo independiente, *International Accounting Standards Board (IASB)* (*Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad*, o de forma escueta, simplemente *Board*) bajo el control de la *Fundación del International Accounting Standards Comité (FIASC)* [Cañibano y Mora, 2006, pp.22–23].

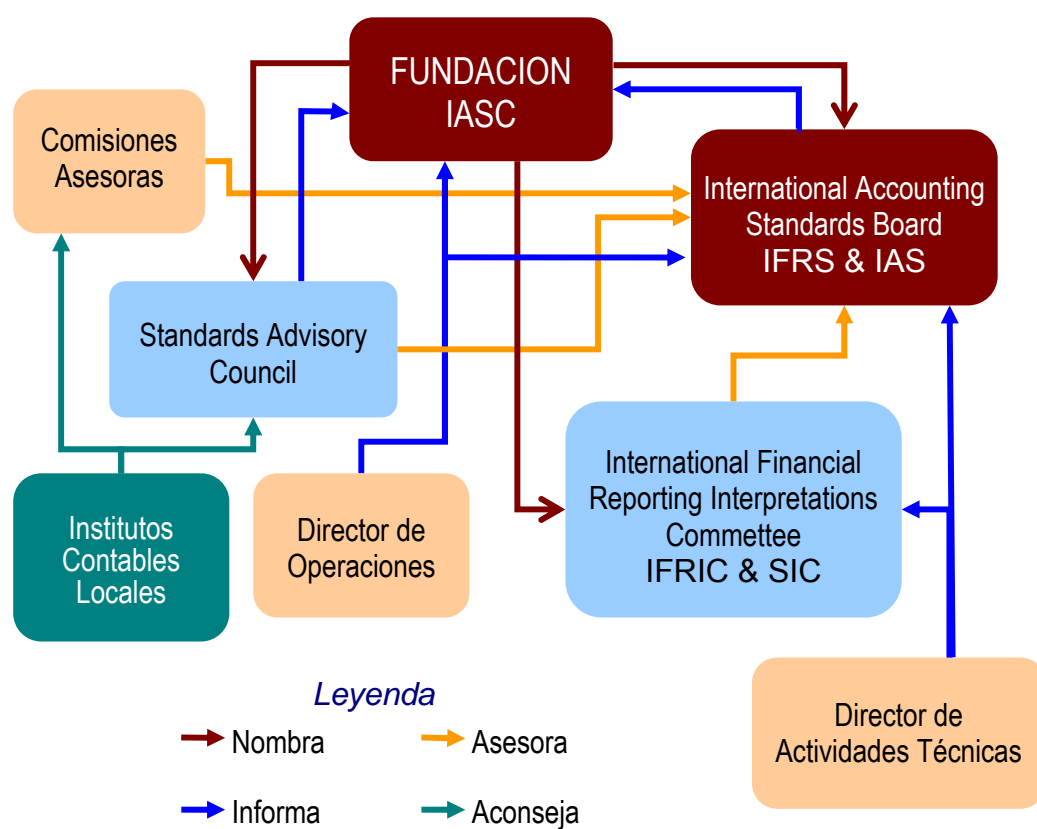
La estructura del IASB ha afrontado diferentes reformas desde su creación. Los cambios más significativos se introducen una vez que el conjunto de las normas internacionales de contabilidad publicadas comienza a ganar terreno en popularidad y a captar fieles defensores leales. La estructura actual pretende concentrar aquellas características que se consideran deseables para ofrecer credibilidad, por la independencia de sus miembros y por su experiencia técnica, como órgano representativo emisor de normas contables [Mallo y Pulido, 2006, p.10].

Administrativamente, bajo el control de un Director de Operaciones, independiente y externo, la actividad de la Fundación consiste en:

- Identificar y nombrar, según su competencia y profesionalidad a los miembros del IASB, del *International Financial Reporting Interpretations Comité (IFRIC)*, y del *Standards Advisory Council (SAC)*.
- Revisar anualmente la estrategia del IASB y la eficacia de sus trabajos, así como aprobar los presupuestos anuales y determinar sus recursos financieros.

- Promocionar la Institución en el mundo financiero y, establecer y actualizar los procedimientos para su funcionamiento y el de sus órganos afines.
- En general, ejercer aquellas funciones propias de la Fundación que no sean incompatibles con las asignadas al propio IASB [Mallo y Pulido, 2006, pp.12-13].

Estructura Organizativa de la Fundación del IASB en 2002



Fuente: Crouzet y Véron. IASB's legal and operating Framework [2002, p.10].

IASB está gestionado por un órgano ejecutivo formado por 14 expertos nombrados por FIASC, que pueden tener vinculación con emisores de normas reguladoras nacionales y con otras instituciones como el *European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG, Consejo Asesor Europeo de Información Financiera)*. Su competencia esencial es la publicación y difusión de las normas denominadas *International Financial Reporting Standards (IFRS)* e *International Accounting Standards (IAS)*, que son concebidas en Comisiones de Trabajo. Su actividad se desarrolla bajo el control externo de un Director de Actividades Técnicas y su consejo de expertos. El Director informa y responde ante los administradores del órgano directivo FIASC.

El denominado *International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC, Comité de Interpretación de las Normas Internacionales de Información Financiera)* está compuesto por 12 expertos designados por FIASC. Su cometido se centra en los aspectos técnicos y en dar soluciones a las cuestiones no abordadas o con desarrollo insuficiente por las IFRS & IAS, dentro del perímetro del marco conceptual de la contabilidad. Redacta sus documentos sin perjuicio de que la última decisión corresponda al *Board*.

En la actualidad, coexisten dos tipos de interpretaciones de la normativa contable, los informes realizados por el IFRIC, así como las emitidas en el pasado por el ya disuelto *Standing Interpretations Committee (SIC)*. IASB difunde las normas, las interpretaciones sobre dichas normas (que tienen el mismo rango que las propias normas) y también otras cuestiones colaterales de diversa índole relativas a la contabilidad.

En la nueva reforma se funda el Comité Consultivo (*Standards Advisory Council, SAC*), formado por representantes de las instituciones oficiales contables locales o nacionales. Este Comité asesora al IASB en el calendario de la agenda de trabajo y prioridad de los proyectos. Su tarea básica consiste en notificar las cuestiones técnicas e informar de las opiniones, sugerencias y propuestas emitidas por las instituciones contables locales sobre los documentos de trabajo [Cañibano y Mora, 2006, pp.23-24].

En la página siguiente se adjunta un gráfico con la prelación funcional del IASB publicado en la Web institucional desde el 13 de julio de 2009. Lo que resulta inédito con grata sorpresa es un sano interés por la proposición de normas de contabilidad orientadas a las Pequeñas y Medianas Empresas bien por nueva emisión y adaptación de las IFRS & IAS en vigor, o bien por concepción original.

Organigrama Funcional de la Fundación del IASB en 2009



Fuente: IASB. How we are structured. [2009, p.2].

3. Cuerpo normativo de IFRS & IAS

Las IFRS & IAS históricamente no han sido obligatorias en ningún país donde se aplica la legislación mercantil nacional interna. No obstante, en los últimos años están sirviendo como referente de la armonización contable internacional. En los albores, según decisión individual, un buen número de grupos de empresas multinacionales optaron, voluntariamente, por la preparación de su información financiera de acuerdo con las IAS, buscando uniformidad en la presentación de los estados financieros de sus filiales radicadas en diferentes países, y facilitar, igualmente, el proceso de consolidación de la información financiera del grupo.

En síntesis, el sumario de las IFRS & IAS integra 43 documentos, algunos excluidos por derogación y otros progresivamente actualizadas por exigencia de los organismos internacionales, entre ellos, el *Comité Internacional Representante de las Bolsas de Valores (International Organisation of Securities Commission, IOSCO)* [Mallo y Pulido, 2006, p.15]. En la dirección, <http://www.iasb.org/Home.htm>, Web institucional del IASB, están publicadas las normas en versión original a las que se puede acceder mediante un servicio de suscripción.

Desde su nacimiento se diferencian dos etapas. En la primera, hasta 1989, se emiten normas donde se admiten opciones alternativas de registros contables con el objetivo de alcanzar en su redacción un consenso y así garantizar su posterior aceptación mayoritaria. Esta etapa se abandona porque las normas recogían demasiadas opciones contables para una misma transacción mercantil que obstaculizada el proceso de armonización internacional que el IASB persigue como ideal factible de alcanzar. En la segunda etapa, desde la emisión de la *Exposure Draft 32*, se someten a revisión las normas que pudieran tener efecto sobre la definición, reconocimiento, valoración y presentación de los activos, pasivos y netos, y se destierra a un plano inferior el enfoque descriptivo adoptado hasta entonces. Durante esta etapa, en los casos en los que no es posible reducir y eliminar todas las alternativas contables plausibles, IASB identifica y propone una solución como la opción contable preferente recomendada [Villacorta, 2002, p.D.4.2].

International Accounting Standards Board (IASB) realiza un proceso continuo de actualización de su cuerpo normativo contable con el fin de adaptarse a las demandas de la economía, la evolución de los negocios y a la incorporación de nuevos instrumentos financieros, renueva y perfecciona la estructura de sus informes que en conjunto se denominan en la actualidad

Normas Internacionales de Información Financiera. Concretando aún más, este cuerpo normativo comprende:

- *International Financial Reporting Standards (IFRS) o Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)* propiamente dichas, que actualizan, revisan o derogan antiguas Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).
- *International Accounting Standards (IAS) o Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)*, es un conjunto significativo de normas no derogadas, no obstante algunas se han revisado y actualizado.
- Interpretaciones de NIIF emitidas por *International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)*, que sustituye a *Standing Interpretations Committee (SIC)*, ya extinguido, que promulgó las interpretaciones de las NIC, aunque una buena parte se encuentran en vigor en la actualidad. Las interpretaciones se publican como táctica para esclarecer aquellos puntos de las NIIF & NIC más polémicos, que incorporan explicaciones exhaustivas y aclaraciones complementarias con ejemplos prácticos para desterrar cualquier ambigüedad en la interpretación, lagunas conceptuales y equívocos que pudieran aflorar en su implementación práctica [Mallo y Pulido, 2006, p.14].

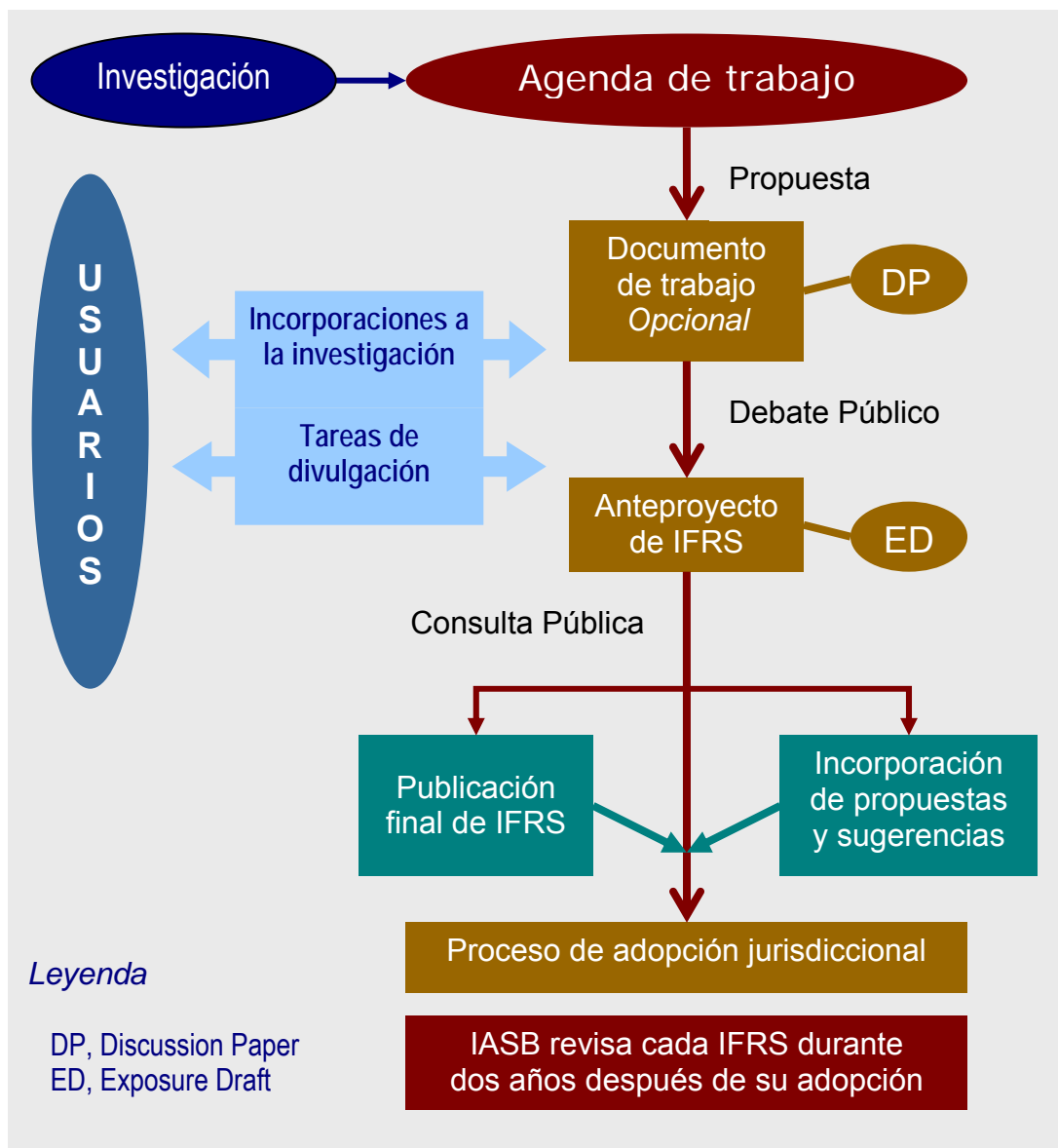
El marco conceptual de la información financiera, se concibe siguiendo un itinerario exhaustivo que abarca diferentes etapas que constituyen en conjunto un proceso lógico deductivo de relación causa-efecto, que ofrece credibilidad al entramado doctrinal propuesto [Mallo y Pulido, 2006, p.23].

El objetivo final de la información financiera que se pretende divulgar se basa en la intención de que ésta represente la estrategia de los negocios de la empresa, su filosofía para afrontar los riesgos, así como los resultados de las políticas y programas comerciales instaurados, emprender nuevos proyectos o actividades comerciales, capacidad para mantener o incrementar las ventas, los beneficios, generar flujos de efectivo y acometer inversiones en ejercicios futuros, y para ello, debe ofrecer información suficiente al usuario que le permita realizar una evaluación y análisis más racional, en función de su fiabilidad y relevancia, que contribuyan a simplificar los procesos de decisión.

IASB promulga y difunde las NIIF & NIC tras un proceso abierto de debate, consulta y discusión pública en el que se solicita la participación de los interesados ("*due process*"), cuyo funcionamiento está expresamente regulado en las actas de Constitución. El proceso de emisión de normas del

IASB guarda un claro paralelismo con su homólogo *Financial Accounting Standard Board (FASB)*. Transparencia y participación son los aspectos fundamentales para que la normalización resulte premiada con su aceptación y credibilidad, y para este cometido se mantiene información actualizada en la Web institucional tanto del IASB como de FASB.

Proceso de desarrollo de una IFRS



La legitimidad del proceso y de las normas descansan en su carácter participativo y en la propia independencia del IASB que no debe retroceder frente presiones externas [Giner, 2003, pp.53–78].

Cualquier usuario puede conocer el calendario y ritmo de trabajo, la evolución de los proyectos y los temas en cartera de la próxima sesión de trabajo. Además se incluyen resúmenes de los proyectos en marcha y actas de los acuerdos en las sesiones de trabajo. Con antelación a la emisión de una norma inédita se publican los Documentos de Trabajo (*Discussion Paper, DP*) para su consulta y examen crítico. Posteriormente se emite un borrador (*Exposure Draft, ED*) y se abre un plazo prudencial para recibir comentarios y respuestas a las cuestiones específicas que incluye el documento para definir y concretar la futura norma. Las cartas de respuestas también se publican en la Web. Cuando están analizados los comentarios se formula la norma definitiva que una vez aprobada, se publica y difunde.

En determinadas ocasiones IASB ha organizado reuniones periódicas para divulgar, analizar y debatir las normas, para fomentar el diálogo con distintos grupos de usuarios. Por ejemplo, anualmente con *World Standard Setters*. Finalmente las reuniones del IASB son abiertas al público y la revista *on line* ISTAR expone puntualmente un resumen casi textual de los debates del Board [Cañibano y Mora, 2006, p.26].

4. Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera

IASB antepone al cuerpo normativo de las IFRS & IAS la publicación previa en 1989 del Marco Conceptual de la Contabilidad. Para fundamentar la normativa contable que pueda surgir en un futuro próximo, es imprescindible incorporar, en toda teoría contable, un Marco Conceptual que constituya el soporte doctrinal de la normalización contable, de tal forma que inspire las reglas concretas de valoración y presentación de la información contable [Cañibano y Mora, 2006, p.41].

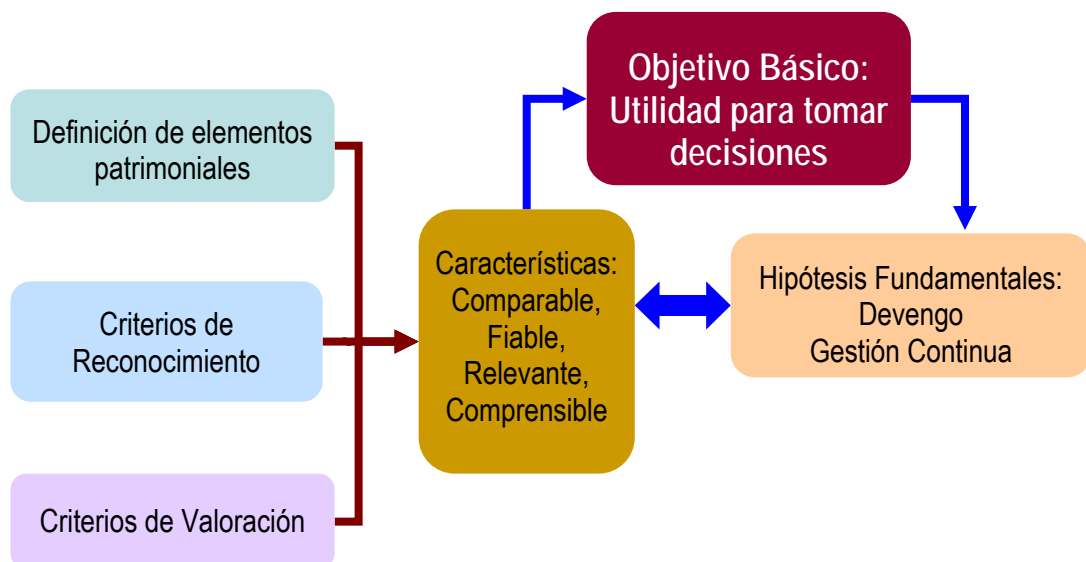
El marco teórico más acreditado actualmente es el Marco Conceptual, denominación establecida por FASB (1974) "*Marco Conceptual para la contabilización y presentación de Estados Financieros: objetivos, características cualitativas e información*". El Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera puede definirse como una teoría contable basada en una estructuración lógico-deductiva del conocimiento contable, que constituye la directriz básica del órgano responsable de promulgar las normas de obligado cumplimiento, estableciendo la naturaleza, función y límites de la Contabilidad General y de los Estados Financieros. El Marco

Conceptual debe concretar los objetivos, las características cualitativas de la información financiera, las hipótesis iniciales y establecer la definición, criterios de reconocimiento y valoración de los elementos contenidos en los Estados Financieros. Según el consenso doctrinal las características, funciones y elementos son los rasgos distintivos que identifican un cuerpo teórico como Marco Conceptual:

- Esquema estructurado de elementos interrelacionados: objetivos básicos de la información financiera, atributos de la información contable para alcanzar y conquistar los objetivos mencionados, principios contables básicos, elementos integrantes y normas generales de reconocimiento y valoración.
- Sus fundamentos se desarrollan con una metodología específica de trabajo, la lógica y deductiva.
- Nace para ser utilizado como ordenamiento contable y como conjunto de fundamentos que deben ser asumidos en el proceso de normalización.
- Pretende concebir una Teoría General de la Contabilidad.

[Villacorta, 2002, pp.D.4.9–D.4.10].

Itinerario del Proceso Lógico-Deductivo



Fuente: Mallo y Pulido. Itinerario del Proceso Lógico Deductivo [2006, p.24].

El contenido del Marco Conceptual, en cada una de las fases del proceso lógico deductivo, se ordena de forma secuencial:

1. Descripción de los rasgos del entorno económico que el Marco pretende regular. Se analizan las necesidades de los destinatarios de la información financiera. Se pretende proporcionar la información útil que demandan los usuarios externos a la empresa cuando toman sus decisiones económicas. Como consecuencia de la gran diversidad de destinatarios a los que va dirigida es indispensable homogeneizar la información contable.
2. Concretar los objetivos que acaudillan las normas contables para satisfacer las demandas de información financiera que reclaman los destinatarios:
 - a) Información sobre la situación financiera en una triple vertiente.
 - 1) Recursos Económicos. Potencial para generar tesorería y otros activos líquidos en el futuro.
 - 2) Estructura financiera. Estimar las necesidades futuras de capital y cómo los beneficios y flujos futuros de tesorería serán objeto de reparto entre los que detentan la propiedad.
 - 3) Liquidez y solvencia. Predecir la capacidad de la empresa para cancelar al vencimiento sus obligaciones financieras.
 - b) Información sobre la actividad.
 - 1) Evaluar la rentabilidad, y el perímetro de variación de los resultados para sopesar cambios potenciales en los recursos económicos que puedan ser controlados en el futuro.
 - 2) Cuantificar los flujos de tesorería que se pueden generar en el futuro inmediato a partir de la composición actual de los recursos disponibles.
 - 3) Optimización productiva de recursos adicionales utilizados por la empresa en las actividades de manufactura.
 - c) Información sobre los flujos de fondos.
 - 1) Para graduar la consecución de sus objetivos de financiación, inversión y explotación en el período de evaluación.
 - 2) Para proporcionar al usuario de la información financiera la herramienta para formular el estado de flujos de efectivo, recursos financieros, fondo de maniobra, activos líquidos y flujos de tesorería.

3. Establecer los requisitos o características cualitativas y cuantitativas que debe verificar la información financiera para la consecución de los objetivos establecidos, como atributos que garantizan su utilidad, relevancia y fiabilidad.

La información contable tiene que ser comparable: en el tiempo con referencia a una misma empresa (horizontal diacrónica); entre diferentes empresas y distintos sectores de actividad en un instante temporal (vertical sincrónica); y finalmente entre diversas zonas geográficas (transnacional e intercontinental) [Mallo y Pulido, 2006, p.25].

La información contable tiene que ser útil, objetiva y relevante. La información es relevante cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas con anterioridad.

La fiabilidad es el potencial de la información para expresar con máximo rigor los hechos descritos. La información es fiable cuando está exenta de errores materiales, de cualquier sesgo o prejuicio y los usuarios confían que es la imagen fiel de lo que se representa o de lo que razonablemente pretende representar. La información financiera puede no ser relevante y tan poco fiable en su naturaleza que su reconocimiento cause errores a los destinatarios [Cañibano y Mora, 2006, p.50].

La información financiera tiene que resultar comprensible. Se considera que los destinatarios de las cuentas anuales tienen unos conocimientos mínimos de finanzas que les permite interpretar la información financiera y, habitualmente no disponen de otra fuente adicional de datos empresariales a excepción de aquella que se publica periódicamente por imperativo legal.

4. Especificar el conjunto de hipótesis fundamentales de la base doctrinal para la preparación de la información financiera:
 - Principio de devengo. Los efectos de las transacciones o hechos económicos se registran cuando ocurran, imputándose al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran, sin diferir las operaciones mercantiles al instante en que se produzca el flujo financiero.
 - Principio de empresa en funcionamiento o de gestión continúa. Se considera, que la gestión de la empresa no se interrumpe en un futuro previsible, razón por la que no se valora el patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.

5. Definir los elementos básicos de los estados financieros, que proporcionan información sobre la situación financiera, actividad y flujos de fondos de una empresa.

Identificar los criterios de reconocimiento y valoración de los elementos básicos: relevancia de la partida, avalada por la probabilidad de obtener beneficios económicos y fiabilidad en la cuantificación del coste o valor de la partida.

Detallar el análisis de los criterios particulares que se pueden utilizar en la valoración de los elementos de los estados financieros: precio de adquisición, coste de producción, valor razonable, coste amortizado, coste de reposición, valor de realización y valor actual neto. En los criterios de valoración del capital se asume que un único criterio no satisface íntegramente todos los objetivos factibles.

La adopción de las NIIF & NIC exige al empresario incorporar controles endógenos de calidad, y sistemas de retroalimentación de la información que faciliten la obtención de los datos necesarios para formular los estados financieros [Cañibano y Mora, 2006, pp.43-46].

Relación entre ingresos y gastos de la Cuenta de Resultados y NIIF & NIC

RESULTADOS	NIIF & NIC
Ingresos	NIC 14, 18, 30
Variación de existencias comerciales	NIC 1, 2
Consumo de materias primas	NIC 2
Gastos de personal	NIC 19. NIIF 2
Amortización	NIC 16, 38
Resultado de explotación	
Ingresos financieros	NIC 17
Gastos financieros	NIC 16, 38, 39
Participación en resultados de empresas asociadas	NIC 28
Resultado antes de impuestos	
Impuesto sobre beneficios	NIC 12
Resultado después de impuestos	
Resultados después de impuestos de actividades interrumpidas	NIIF 5
Intereses minoritarios	NIIF 3
Resultado neto del período	

Fuente: Oriol y otros. Relación entre ingresos y gastos de la Cuenta de Resultados y las NIIF & NIC [2005, pp.13-14].

Relación entre masas patrimoniales del Balance y NIIF & NIC

ACTIVO	NIIF & NIC
Activo inmovilizado	
Inmovilizado material	NIC 16, 7, 21, 23, 40
Fondo de comercio de consolidación	NIIF 3
Otro inmovilizado inmaterial	NIC 38
Deterioro de valor de los activos	NIC 36
Participaciones en empresas asociadas	NIC 27, 28, 31
Otro inmovilizado financiero	NIC 39
Impuestos anticipados	NIC 12
Activos no corrientes mantenidos para la venta	NIIF 5
Activo circulante	
Existencias	NIC 2
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	NIC 39
Efectivo y otros medios líquidos	NIC 7

PASIVO	NIIF & NIC
Pasivo y patrimonio neto	
Capital y reservas	NIC 1, 32. NIIF 2
Capital emitido	NIC 33
Reservas	NIC 1, 8, 16
Resultado neto	NIC 1
Intereses minoritarios	NIIF 3
Pasivo fijo	
Préstamos a largo plazo	NIC 32
Impuestos diferidos	NIC 12
Subvenciones para la adquisición de inmovilizado	NIC 20
Obligaciones en materia de pensiones	NIC 19
Pasivo circulante	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	NIC 39
Préstamos a corto plazo	NIC 32
Provisiones para garantías	NIC 37

Fuente: Oriol y otros. Relación entre masas patrimoniales y NIIF & NIC [2005, pp.12-13].

5. Importancia del IASB en la armonización contable

IASB, debido a la valoración positiva que el conjunto de la comunidad contable hace de sus normas e interpretaciones, aspira conquistar la armonización internacional que permita eliminar las diferencias contables existentes entre países, las cuales dificultan el análisis y la interpretación de la información financiera, razón por la que se encuentra en constante evolución para impulsar que sean adoptadas:

- En julio de 1995, *International Organisation of Securities Commission (IOSCO)*, la Organización que engloba las Comisiones Regulatoras de las principales Bolsas de Valores del mundo, acuerda que sus miembros admitan los estados financieros que presentan las empresas multinacionales según las IFRS & IAS. A raíz de este acontecimiento IASB se impone como meta concretar un núcleo fundamental de normas. El acercamiento definitivo se produce el 17 de mayo de 2000, cuando IOSCO recomienda expresamente utilizar las normas del IASB para que los inversores y empresas cotizadas se sometan a una única normativa contable. Como consecuencia de estos acuerdos, más de 60 Bolsas de Valores (incluidas las de Nueva York y Londres) aceptan estados financieros concebidos con las normas del IASB.
- Desde 1996 existe una estrecha colaboración entre IASB y *Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA)* para emitir conjuntamente varios documentos: *IFRS 32*, *CICA Handbook Section 3860* y un Documento de Trabajo (IASB, 1997.b).
- Desde 1999 los Ministros de Finanzas del G7 y el FMI conceden su apoyo a las IFRS con la finalidad de “*fortalecer la arquitectura financiera internacional*”.
- Rusia y Australia obligan a contabilizar las cuentas consolidadas con las normas del IASB a partir del 2004 y 2005 respectivamente.
- El 29 de octubre de 2002 IASB y FASB hacen público un programa de convergencia de sus normas, **Acuerdo Norwalk**. La citada cooperación es de vital importancia por la trascendencia de los dos organismos, particularmente teniendo en cuenta la situación inicial de partida tan distante entre ambos, pues según revela un estudio de

FASB (1996.c) en ese momento existían 255 diferencias [Doupnik y Perera, 2007, p.101].

Histórico de acontecimientos a destacar del IASB	
2001	Incorporación formal de la Fundación del IASC. IASB inicia sus actividades.
2002	UE impone para los ejercicios económicos desde 1-1-2005 las normas IFRS. Entre IASB y FASB se firma un acuerdo para la convergencia de las normas internacionales de contabilidad y de cooperación en futuros proyectos de trabajo.
2003	IASB publica la primera nueva norma internacional: IFRS 1. Adopción por primera vez de las normas internacionales de información financiera. Australia, Hong Kong, Nueva Zelanda y Sudáfrica se comprometen a adoptar las normas del IASB.
2004	Se mejora la institución IASB. El cuerpo doctrinal normativo se ha completado en un 25%. IASB busca nuevos miembros con una selección más depurada.
2005	En Europa, casi 7.000 actividades empresariales de 25 países adoptan al mismo tiempo las IFRS. US SEC, líder soberano en contabilidad propone varias etapas para erradicar diferencias y promover una reconciliación con IASB en 2009.
2006	IASB y FASB acuerdan un proyecto de convergencia entre IFRS y US GAAP. China adopta las normas internacionales de contabilidad con el contenido sustancial de las IFRS para garantizar la plena convergencia.
2007	Brasil, Canadá, Chile, India, Japón, y Corea establecen un calendario para adoptar o converger a las IFRS. US SEC elimina obstáculos para que las empresas extranjeras puedan formular sus estados financieros con las IFRS y abre un gabinete de asesoramiento para las empresas locales. Se sobrepasa la cifra de 100 países que imponen o permiten el uso de las IFRS.
2008	Israel, Malasia y México adoptan las IFRS. US publica un manual para adoptar las IFRS, y la memoria sobre la convergencia entre IASB y FASB. IASB examina una respuesta global a la crisis financiera.

Fuente: IASB. Highlights [2009, p.4].

Más de 200 multinacionales confeccionan sus estados financieros con la normativa del IASB (por ejemplo: Amadeus, Fiat, FMC, Fujitsu, General Electric, Novartis, Peugeot, Roche, Saab Scania, Saebo, Saint Gobain y UBS) [Villacorta, 2002, pp.D.4.2–D.4.3].

Estas consideraciones nos llevan a afirmar que las normas del IASB están muy valoradas internacionalmente, tanto, que la opinión generalizada se sitúa en la tendencia de imponer que la contabilidad se registre con el cuerpo normativo de este organismo [ICAC, 2002, p.350].

6. La Unión Europea presta un apoyo condicional al IASB

La apuesta europea por las normas del IASB ha relegado a un segundo plano a FASB. La ambición de las empresas europeas por intervenir en los mercados de capitales y obtener financiación, y el interés de las bolsas de valores de USA de minimizar las exigencias impuestas por *Securities & Exchange Commission (SEC)* a las empresas extranjeras en la emisión de valores promueven la colaboración entre IASB y FASB. Actualmente las empresas cotizadas en dichos mercados y que presentan sus estados financieros con normas nacionales o con normas del IASB deben realizar una conciliación con los US GAAP, que supone un obstáculo al movimiento transfronterizo de capitales [Sánchez y otros, 2006, pp.213–214].

Primera etapa. Aprobación de Directivas contables

Las Directivas europeas se conciben como un instrumento armonizador ágil y flexible. Su aplicación en el ámbito de la información contable y financiera, mediante la adaptación de las respectivas leyes nacionales, ha supuesto un avance indudable en el grado de transparencia empresarial en la Unión Europea [Cañibano y Mora, 2006, p.11].

En temas contables la Cuarta Directiva (78 / 660 / CEE) y Séptima Directiva (83 / 349 / CEE), junto con la Directiva 86 / 635 / CEE en el sector bancario y en el sector seguros la Directiva 91 / 674 / CEE, contienen la normativa para preparar los estados financieros. Durante muchos años son los únicos instrumentos de armonización contable. Se aprecian las siguientes limitaciones:

- a) Son bastante antiguas, no han sufrido prácticamente cambios desde su introducción.
- b) El énfasis de las directivas está sobre la presentación de la información financiera y no sobre los preceptos relativos al reconocimiento y la valoración de dicha información.
- c) La flexibilidad de estas directivas permite a los países conservar normas contables endógenas gradualmente desiguales. Estas directivas sólo intentan alcanzar un acuerdo aceptable para las

diferentes tradiciones contables que coexisten en los Estados miembros.

Este proceso degenera en unas prácticas contables con normas y criterios divergentes en los Estados miembros de la UE obstaculizando la armonización contable. Los objetivos de equivalencia y comparación de los estados financieros a los que se refieren las Directivas constituyen en realidad una declaración política de buenas intenciones, pero vacía y carente de contenidos técnicos que posibiliten su implementación práctica. El resultado es que, tras la implantación de las directivas, la información financiera publicada por las empresas de los distintos países de la UE no resulta comparable [Sánchez y otros, 2006, pp.20, 215–216].

Segunda etapa. Acercamiento de las Directivas contables a las IFRS del IASB

En noviembre de 1995, la Comisión de la Unión Europea publicó el informe *“Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional”*. IASB es la referencia como vía de convergencia hacia la comparación internacional de los estados financieros de las empresas. Se acuerda que las grandes empresas que cotizan en las bolsas de valores de varias plazas mundiales (*“global players”*) deben procesar sus cuentas consolidadas según las IFRS. Con este precedente, Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Luxemburgo e Italia admiten que los estados financieros consolidados de sus empresas se preparen con las normas del IASB en lugar de con sus propias normas locales.

La Comisión Europea adopta un enfoque respecto a la armonización contable: mantener la equivalencia y semejanza entre las Directivas Contables europeas y las IFRS & IAS. El encargado de examinar los posibles conflictos es *Accounting Regulatory Committee (ARC, Comisión de Regulación Contable)*, que es un órgano consultivo de representantes de los Estados miembros y de la Comisión.

Las conclusiones de estos trabajos es que no existen inconsistencias sustanciales, por flexibilidad de las directivas y los tratamientos alternativos que reconocen las IFRS & IAS. No obstante, para evitar algunas de las divergencias más importantes, la Comisión publicó la *“Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables a las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad”*. Este documento presenta similitudes sustanciales con el cuerpo normativo del IASB.

BOICAC nº/Pág.	Publicación de informes de ARC
33/144-157	Análisis de compatibilidad entre Normas Internacionales de Contabilidad y las Directivas Contables Comunitarias (XV/7003/96 rev. 2).
33/158-161	Análisis de compatibilidad entre la NIC 12 y las Directivas Contables Comunitarias (XV/7012/97 ES).
33/162-171	Comunicación interpretativa sobre determinados artículos de la Cuarta y Séptima Directivas Contables Comunitarias (XV/7009/97 ES).
35/25-29	Examen de compatibilidad entre la NIC 1 y las Directivas Contables Comunitarias (XV/7030/98 ES).
41/71-75	Estudio de compatibilidad entre las NIC aplicables a ejercicios contables que comiencen antes del 1 de julio de 1999 y las Directivas Contables Comunitarias (XV/6003/2000 ES).
41/76-77	Examen de compatibilidad entre la NIC 10 (revisión de 1999) y las Directivas Contables Comunitarias.
41/78-85	Examen de compatibilidad entre las interpretaciones del Comité permanente de interpretación del IFRIC (y anterior SIC) y las Directivas Contables Comunitarias: CPI 1-3, 5-11, 13-15.

Fuente: Sánchez y otros. Publicación de Informes de ARC [2006, p.22].

Tercera etapa. Integración de IFRS & IAS en la legislación de la Unión Europea

El objetivo que reclama el Consejo Europeo aparece expresamente recogido en el Informe de la Comisión Europea de 13 de junio de 2000, *“La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir”* [Villacorta, 2002, pp.D.4.4-D.4.5]. Incluye las siguientes acciones clave:

1. La Comisión preparará una propuesta formal para que todas las sociedades de la UE que coticen en mercados regulados a partir de 2005 preparen sus cuentas consolidadas de conformidad con un único tipo de normas contables: NIC & NIIF del IASB. Los Estados miembros podrán ampliar la aplicación de las NIC & NIIF a las empresas no cotizadas y a las cuentas individuales. En esta propuesta figuran acuerdos transitorios para promover la inmediata aplicación de las NIC & NIIF y establecer un sistema de control en la UE que supervise la integración de las NIC & NIIF. Para dar efectividad a este ideal se funda el *Accounting Regulatory Committee (ARC, Comisión de Regulación Contable)*.

2. El desarrollo de una infraestructura que haga respetar y asegure la estricta aplicación de NIC & NIIF, aceptadas por el sistema de control, para las sociedades de la UE que cotizan en mercados regulados. Su tarea se centra en difundir criterios de implementación, fomentar auditorías de alta calidad y fortalecer la coordinación, supervisión y control. La génesis del *European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG, Consejo Asesor Europeo de Información Financiera)* está justificada por el objetivo de la adaptación práctica de esta proposición.
3. La Comisión presentará una propuesta para modernizar las Directivas Contables para que constituyan la base de la información financiera para las empresas. Al haber decidido la Comisión que las empresas cotizadas deben aplicar las NIC & NIIF y las Directivas, resulta necesario revisar y actualizar estas últimas.

Las razones de la decisión de la Comisión para apoyar las IFRS & IASB son dos. Primero, reconocer el trabajo del IASB y la importancia creciente de los mercados internacionales de capitales. Resulta categórico el acuerdo de IASB con IOSCO (Comisión Internacional de Bolsas de Valores) para lograr alcanzar una mayor armonización contable internacional. Segundo, había aceptado la invitación del IASB para ser miembro de su grupo consultivo y observador en su Consejo. [Sánchez y otros, 2006, pp.20–23, 215–217].

Con la entrada en vigor del Reglamento 1606/2002 del Consejo y del Parlamento Europeo, de 19 de julio de 2002, relativo a la adopción de las NIC (DOCE de 11-09-02) para preparar las cuentas consolidadas de los grupos de sociedades cotizados en Bolsas de valores de la Unión Europea, a partir de 2005, se inicia una nueva y prometedora etapa en el dilatado proceso de armonización contable europeo. Se pretende asegurar un alto grado de transparencia y comparación de los estados financieros a fin de proteger los intereses de los inversores para proporcionar mayor eficiencia en el funcionamiento del mercado de capitales europeo [Cañibano y Mora, 2006, p.15].

La emisión de un Reglamento y no de una Directiva tiene la ventaja de tener un efecto directo que los Estados miembros no pueden establecer ningún tipo de limitación o exclusión. El Reglamento prevalece sobre las leyes nacionales por ser un instrumento legal europeo de mayor rango, su carácter vinculante y su entrada en vigor sin adaptación posterior garantiza su rápida implantación y minimiza los riesgos de divergencias entre los Estados miembros. Además dicho Reglamento contempla la potestad para que discrecionalmente los Estados miembros impongan las IFRS para

formular las cuentas consolidadas de las empresas no cotizadas y en las cuentas individuales.

La existencia de una moneda única y el intento de crear un mercado de capitales europeo cohesionado hace que la nueva estrategia de la UE se oriente hacia la armonización de las normas contables [Sánchez y otros, 2006, pp.23–25, 215–218].

Desde la entrada en vigor del Reglamento 1606/2002 se evidencia que las IFRS pueden tener, según la voluntad de los Estados miembros, los siguientes rangos de aplicación:

- Intervalo mínimo (art. 4 del Reglamento): las IFRS se aplicarán en exclusiva a los estados consolidados de las entidades cotizadas.
- Circunscripción intermedia (art. 5.a del Reglamento): los Estados miembros tienen la facultad de permitir u obligar a las empresas cotizadas en bolsa de valores a que formulen sus cuentas anuales individuales con las normas IFRS.
- Perímetro amplio (art. 5.b del Reglamento), los Estados miembros tienen la facultad de permitir u obligar a las sociedades sin cotización oficial, además de las cotizadas, a preparar sus estados consolidados e incluso sus cuentas anuales individuales con las IFRS.

Opciones del Reglamento 1606/2002 en la UE

ESCENARIOS PARA APLICAR LAS NIIF & NIC					
Cuentas Anuales		Posición 1	Posición 2	Posición 3	Posición 4
No Cotizada	Individual	NCN	NCN	NCN	IFRS
	Consolidada	NCN	NCN	IFRS	IFRS
Cotizada	Individual	NCN	IFRS	IFRS	IFRS
	Consolidada	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS

NCN, Normativa Contable Nacional

Fuente: Villacorta. Escenarios para aplicar las NIIF & NIC [2002, p.D.4.4].

De este articulado derivan cuatro escenarios (véase tabla adjunta), en tres de ellos la aplicación de las IFRS determinaría una dualidad en la normativa contable, coexistencia de NCN con IFRS.

En la medida que se reduce la dualidad normativa se aplican las normas del IASB, se acota y reduce la influencia de cada estado en materia fiscal y mercantil. En la Posición 4, la pérdida de control de cada estado es total. Esta pérdida de poder es analizada por cada estado y se aprecian indudables reservas para transferir las IFRS a las empresas individuales y no cotizadas [Villacorta, 2002, pp.D.4.4–D.4.5].

7. Accounting Regulatory Committee

Esta institución, *Accounting Regulatory Committee (ARC, Comisión de Regulación Contable)* funciona en el ámbito político para las competencias en materia de contabilidad en el marco europeo. Está presidido por un miembro de la Comisión Europea e integrado por representantes de todos los Estados miembros de la Unión Europea. España está representada por el Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

La Comisión es el órgano ejecutivo de la UE, mientras que el Consejo es el órgano legislativo que actúa a iniciativa de la Comisión, que a su vez puede promulgar Reglamentos, Directivas y Decisiones. También el Parlamento participa en la función legislativa mediante el procedimiento de consulta obligatoria, convenios y acuerdos de cooperación.

Aunque la decisión final de la adopción de una IFRS es potestad de la Comisión Europea considerando las recomendaciones del EFRAG y después de cerrar el debate con ARC. Resulta difícil en el marco europeo tomar decisiones en contra de la opinión de los Estados miembros. Esto supone reconocer abiertamente que las decisiones sobre normas contables no son puramente técnicas, sino que inevitablemente en las sesiones del ARC se introducen consideraciones políticas, que pueden desviarse de la línea de los objetivos de las IFRS, que la información sea útil a los usuarios de los mercados de capitales, o con el propio Reglamento 1606/2002 cuya finalidad es proteger los intereses de los inversores para mejorar el funcionamiento de los mercados [Cañibano y Mora, 2006, pp. 30–32].

El mecanismo de adopción de las IFRS (*“endorsement”*) otorga un gran poder a la Comisión, pero también al ARC y EFRAG. Esto se puede entender porque el Reglamento no contempla la posibilidad de introducir cambios en las normas internacionales, o de escoger entre las alternativas permitidas para registrar una determinada transacción. El objetivo es que no coexistan unas IFRS europeas distintas de las IFRS de IASB. Cuando una norma no se acepta en la UE, se produce esta situación (caso de IAS 39 sobre Instrumentos Financieros) [Giner, 2005, p.14].

Implementación práctica de las IFRS en la Unión Europea

Cuentas Consolidadas No Cotizadas	
Permitido:	Austria, Bélgica*, Dinamarca, Finlandia, Francia, Luxemburgo*, Alemania, Grecia, Italia (excepto PYMES), Irlanda*, Holanda, Portugal*, España, Suecia, Reino Unido, Noruega, Islandia*, Linchestein*, República Checa, Estonia, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia*, Polonia
Obligatorio:	Bélgica (financieras), Italia (financieras), Portugal (financieras)*, Estonia (financieras), Letonia (financieras), Lituania (financieras), Malta, Eslovaquia, Eslovenia (financieras)*, Polonia (financieras)
Cuentas Individuales Cotizadas	
Permitido:	Finlandia, Luxemburgo*, Alemania (a título informativo), Irlanda*, Holanda, Portugal (excepto financieras)*, Reino Unido, Noruega, Islandia*, Linchestein*, Polonia, Hungría (a título informativo)
Obligatorio:	Dinamarca, Grecia, Italia (excepto seguros), República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Eslovaquia, Eslovenia*
Cuentas Individuales No Cotizadas	
Permitido:	Dinamarca, Finlandia, Luxemburgo*, Alemania (a título informativo), Grecia, Italia (excepto seguros y PYMES), Irlanda*, Holanda, Portugal*, Reino Unido, Noruega, Islandia*, Linchestein*, Estonia, Eslovenia
Obligatorio:	Italia* (ciertas financieras), Estonia (financieras), Letonia (financieras), Lituania (financieras), Malta, Eslovenia, (financieras)*

*Propuesta

Fuente: IFRSs in Europe [IASB, 2009].

8. European Financial Reporting Advisory Group

El 31 de marzo de 2003 se constituyó la comisión *European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG, Consejo Asesor Europeo de Información Financiera)*, organización privada independiente de los poderes públicos con el objetivo de aportar su experiencia técnica en relación con el uso de las IFRS & IAS en el contexto legal europeo y de entablar un diálogo equilibrado con IASB, para lo que requiere contar con expertos contables en el ámbito internacional [Giner, 2003, p.67]. Su misión consiste en participar activamente en el proceso de elaboración de las normas y coordinar las posturas de los diferentes organismos reguladores de la contabilidad en

cuanto a la implementación prácticas de dichas normas. Los patrocinadores del EFRAG cuentan con el apoyo en Europa de:

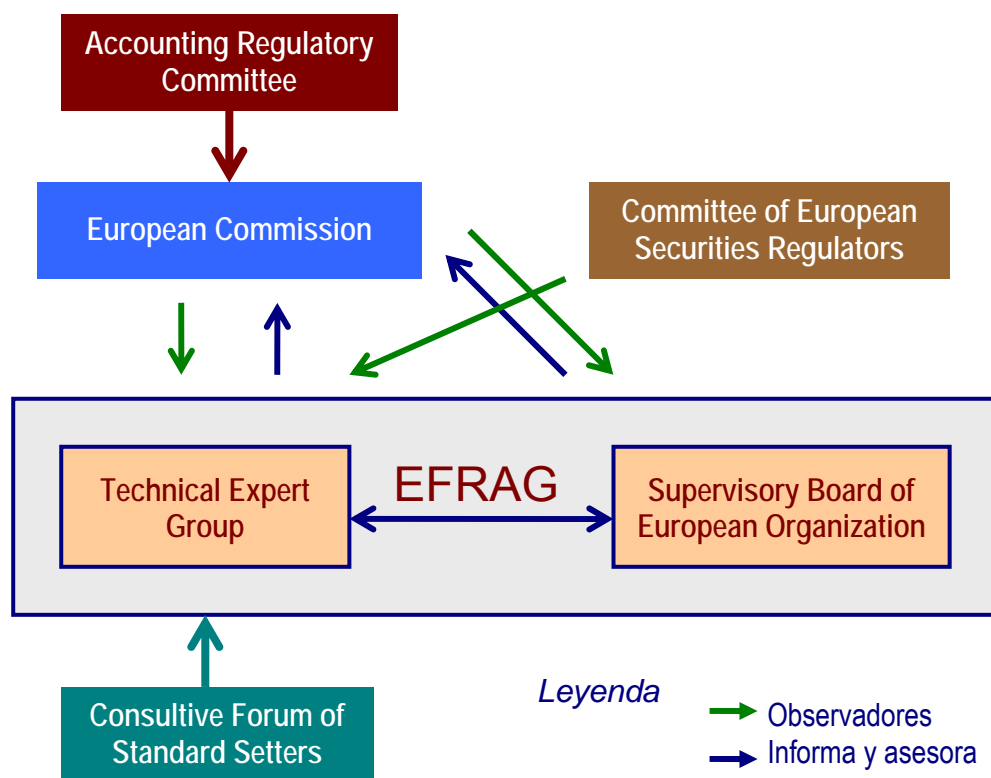
- Emisores de normas de contabilidad: Unión de Confederaciones de Industria y Empresarios Europeos (UNICE); Federación de Bancos Europeos (EFB); Comité Europeo de Aseguradores (CEA); Grupo Europeo de Cajas de Ahorro (ESBG); Asociación Europea de Cooperativas de Crédito (GEBC); Comité Europeo de Reguladores de los Mercados Bursátiles (CESR).
- Pequeñas y Medianas Empresas: Asociación Europea de Artesanos, Pequeñas y Medianas Empresas (UEAPME); Federación Europea de Contables y Auditores de PYMES (EFAA).
- Usuarios: Federación Europea de Bolsas (FESE); Federación Europea de Analistas Financieros (FEAS).
- Profesionales de la contabilidad: Federación Europea de Expertos Contables (FEE) [Cañibano y Mora, 2006, p.27].

La organización del EFRAG, la integran dos instituciones:

- *Technical Expert Group (TEG, Grupo de Técnicos Expertos)*, que ejecuta las actividades técnicas de asesoramiento y participan en el proceso de emisión de las normas del IASB. Está integrado por expertos que procede de distintos países y con diferente orientación profesional (organismos reguladores, profesionales de reconocido prestigio, y académicos). No representan a ninguna agrupación, tienen experiencia en los procesos de regulación contable y poseen una formación práctica en la aplicación de las IFRS.
- *Supervisory Board of European Organizations (SBEO, Consejo Supervisor Europeo)*, que es el órgano de gobierno con el propósito de representar los intereses de todos los países comunitarios y para difundir la credibilidad del EFRAG.

EFRAG guarda estrechos contactos con el *Accounting Regulatory Committee (ARC)*, para informar puntualmente de sus deliberaciones sobre la aceptación de las IFRS. Organiza reuniones periódicas con representantes nacionales en el *Foro Consultivo de Reguladores Europeos (Consultive Forum of Standard Setters)*. Las sesiones del EFRAG son abiertas al público. Tiene como finalidad básica el proceso de evaluación y acreditación de las IFRS & IAS para verificar su homologación y credibilidad tanto en el entorno empresarial europeo como en las instituciones que regulan los mercados de capitales [Mallo y Pulido, 2006, p.11].

Estructura Funcional del EFRAG



Fuente: Cañibano y Mora. Estructura del EFRAG [2006, p.28].

También asume el cometido de modificación de las Directivas contables en los casos en que se evidencien puntos incompatibles entre las IFRS y las Directivas. El Reglamento 1606 / 2002 del Consejo y del Parlamento Europeo determina los criterios técnicos para aceptar las IFRS:

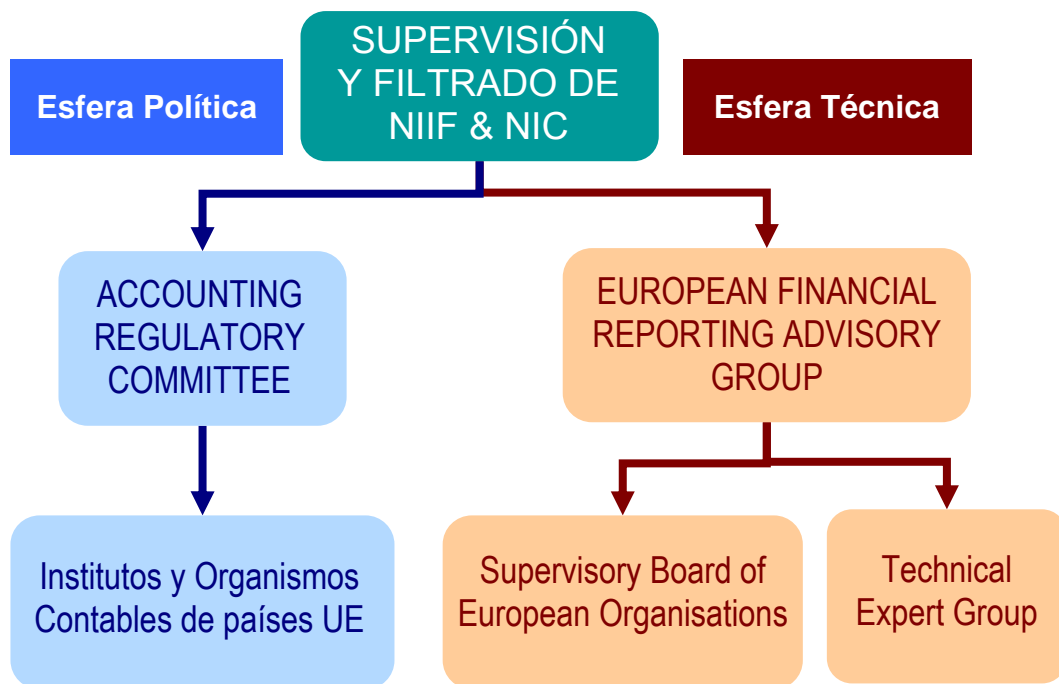
- Ajustarse al principio de imagen fiel establecido en las Directivas 4ª y 7ª.
- Verificar los requisitos de comparable, comprensible, relevante y fiable.
- Favorecer el interés público europeo.

De este análisis se puede concluir: la propuesta de aceptación de la norma; una recomendación de actualización de las Directivas, y el rechazo por exclusión de la norma o interpretación. La tarea proactiva del EFRAG se centra en identificar aquellos aspectos deseables para tener una información financiera comparable y fiable. Esto implica dar respuestas a las consultas del IASB con opiniones expertas y razonadas, y la posibilidad de desarrollar normas que regulen temas no abordados por IASB pero relevantes en el marco europeo. Deben tenerse en cuenta dos aspectos del EFRAG:

- 1) No pretende regular sino contribuir al desarrollo de normas apropiadas al marco europeo con la intención prudente de que sean aceptadas en los foros internacionales.
- 2) Pretende proporcionar opiniones propias, sin coartar ni presionar, según los intereses de los usuarios de la información financiera pero sin menoscabar su orientación técnica [Cañibano y Mora, 2006, p.29].

Para que la producción de normas no se concentre en manos de un grupo reducido de expertos sin ningún control efectivo, de forma que exista un diálogo real y no formal entre dos partes que hablen el mismo lenguaje es indispensable que afloren organizaciones intermedias de carácter global con recursos técnicos propios que sirvan a los intereses mundiales en las discusiones con IASB. Los contrapesos a las decisiones del IASB serán efectivos sólo si son comparables en cuanto a conocimiento técnico y ámbito global. EFRAG es una organización europea que reúne las características aludidas [Crouzet y Véron, 2002, pp.6-8.].

Proceso de homologación de las NIIF & NIC en la UE



Fuente: Oriol y otros. Proceso de homologación de las NIIF & NIC en la UE [2005, p.11].

9. Normativa de la UE para la adopción de las NIIF del IASB

- Directiva 2001/65/CE de 27 de septiembre, sobre modificación de las directivas contables: valor razonable (*“fair value”*). Diario Oficial de la Comunidad Europea (DOCE) de 27-10-01.
- Directiva 2003/51/CE de 18 de junio, por la que se modifican las directivas contables, para armonizarlas con las NIC.
- Reglamento 1606/2002 del Consejo y del Parlamento Europeo, de 19 de julio, relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (DOCE de 11-09-02).
- Reglamento 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre, por el que se adoptan determinadas NIC (DOCE de 13-10-03).
- Reglamento 707/2004 de la Comisión, de 6 de abril, por el que se adopta la NIIF 1 (DOCE de 17-04-04) en relación con la adopción por Primera Vez de Normas Internacionales de Información Financiera.
- Reglamento 2086/2004 de la Comisión de 19 de noviembre por el que se adoptan determinadas NIC incluyendo la NIC 39 aunque con modificaciones. Supone la aplicación obligatoria del valor razonable a los instrumentos financieros [Lizanda, 2005, pp.25–26].
- Reglamento 2236/2004 de la Comisión, de 29 de diciembre, que modifica el Reglamento 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento 1606/2002 en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y a las interpretaciones SIC números 9, 22, 28 y 32.
- Reglamento 2237/2004 de la Comisión, de 29 de diciembre, que modifica el Reglamento 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la NIC 32 y a la Interpretación CINIIF 1.

- Reglamento 2238 / 2004 de la Comisión, de 29 de diciembre, que modifica el Reglamento 1725 / 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento 1606 / 2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la NIIF 1, a las NIC números 1 a 10, 12 a 17, 19 a 24, 27 a 38, 40 y 41 y a las SIC números 1 a 7, 11 a 14, 18 a 27, 30 a 33.
- Reglamento 211 / 2005 de la Comisión, de 4 de febrero, que modifica el Reglamento 1725 / 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento 1606 / 2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 1 y 2 y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 12, 16, 19, 32, 33, 38 y 39 [Sánchez y otros, 2006, pp.25–26].

Las NIC y sus interpretaciones, adoptadas por el Reglamento 1725 / 2003 de la Comisión, de 29 de septiembre, (DOCE de 13-10-03), son las siguientes. Todas las normas ya han sido revisadas y actualizadas con las excepciones que se indican:

- NIC 01. Presentación de estados financieros.
- NIC 02. Existencias.
- NIC 07. Estado de flujos de efectivo.
- NIC 08. Cambios en las políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.
- NIC 10. Hechos posteriores a la fecha del balance.
- NIC 11. Contratos de construcción (aún sin revisar).
- NIC 12. Impuesto sobre las ganancias.
- NIC 14. Información financiera por segmentos.
- NIC 15. Información para reflejar los efectos de los cambios en los precios (Derogada).
- NIC 16. Inmovilizado material.
- NIC 17. Arrendamientos.
- NIC 18. Ingresos ordinarios.
- NIC 19. Retribuciones a los Empleados.
- NIC 20. Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas.
- NIC 21. Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera.
- NIC 22. Combinaciones de negocios (Derogada).
- NIC 23. Costes por intereses.
- NIC 24. Información a revelar sobre partes vinculadas.

- NIC 26. Contabilización e información financiera sobre Planes de prestaciones por retiro (persiste sin modificar).
 - NIC 27. Estados financieros consolidados y separados.
 - NIC 28. Contabilización de inversiones en empresas asociadas.
 - NIC 29. Información financiera en economías hiperinflacionarias.
 - NIC 30. Información a revelar en los estados financieros de bancos y entidades financieras similares (Derogada).
 - NIC 31. Participación en negocios conjuntos.
 - NIC 32. Instrumentos financieros: Presentación.
 - NIC 33. Ganancias por acción.
 - NIC 34. Información financiera intermedia.
 - NIC 35. Explotaciones en interrupción definitiva (Derogada).
 - NIC 36. Deterioro del valor de los activos.
 - NIC 37. Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.
 - NIC 38. Activos intangibles.
 - NIC 39. Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración con la adición de las disposiciones sobre el uso de la Opción del valor razonable.
 - NIC 40. Inversiones inmobiliarias.
 - NIC 41. Agricultura.
-
- NIIF 01. Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera.
 - NIIF 02. Pagos basados en acciones (aún sin modificar).
 - NIIF 03. Combinaciones de negocios.
 - NIIF 04. Contratos de seguro.
 - NIIF 05. Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas (sin actualizar).
 - NIIF 06. Exploración y evaluación de recursos naturales (sin modificar).
 - NIIF 07. Instrumentos financieros: Información a revelar (sin actualizar).
-
- SIC 01. Uniformidad: Diferentes fórmulas para el cálculo del coste de las existencias. (Derogada).
 - SIC 02. Uniformidad: Capitalización de los costes por intereses (Derogada).
 - SIC 03. Eliminación de pérdidas y ganancias no realizadas en transacciones con asociadas (Derogada).
 - SIC 06. Costes de modificación de los programas informáticos existentes (Derogada).
 - SIC 07. Introducción del euro.
 - SIC 08. Aplicación por primera vez de las NIC como base de contabilización (Derogada).

- SIC 09. Combinaciones de negocios: Clasificación como adquisiciones o como unificación de intereses (Derogada).
- SIC 10. Ayudas públicas: Sin relación específica con actividades de explotación.
- SIC 11. Variaciones de cambio en moneda extranjera: Capitalización de pérdidas derivadas de devaluaciones muy importantes (Derogada).
- SIC 12. Consolidación: Entidades con cometido especial.
- SIC 13. Entidades controladas conjuntamente: Aportaciones no monetarias de los partícipes.
- SIC 14. Inmovilizado material: Indemnizaciones por deterioro del valor de las partidas (Derogada).
- SIC 15. Arrendamientos operativos: Incentivos (sin actualizar).
- SIC 18. Uniformidad: Métodos alternativos (Derogada).
- SIC 19. Moneda de los estados financieros: Valoración y presentación de los estados financieros según las NIC 21 y 29 (Derogada).
- SIC 20. Método de la participación: Reconocimiento de pérdidas (Derogada).
- SIC 21. Impuesto sobre las ganancias: Recuperación de activos no depreciables revalorizados.
- SIC 22. Combinaciones de negocios: Ajustes posteriores de los valores razonables y del fondo de comercio informados inicialmente (Derogada).
- SIC 23. Inmovilizado material: Costes de revisiones o reparaciones generales (Derogada).
- SIC 24. Ganancias por acción: Instrumentos financieros y otros contratos que pueden ser cancelados en acciones (Derogada).
- SIC 25. Impuesto sobre las ganancias: Cambios en la situación fiscal de la empresa o de sus accionistas.
- SIC 27. Evaluación del fondo económico de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento.
- SIC 28. Combinación de negocios: Fecha de intercambio y valor razonable de los instrumentos de capital (Derogada).
- SIC 29. Información a revelar: Acuerdos de concesión de servicios.
- SIC 30. Moneda en la que se informa: Conversión de la moneda de valoración a la moneda de presentación (Derogada).
- SIC 31. Ingresos ordinarios: Permutas que comprenden servicios de publicidad.
- SIC 32. Activos Inmateriales: Costes de Sitios Web.
- SIC 33. Consolidación y método de la participación: Derechos de voto potenciales y distribución de participaciones en la propiedad (Derogada). [Corona y otros, 2006, pp.32-34].

10. Riesgos de la normalización contable internacional

Las fuerzas que impulsan la normalización contable internacional son insuficientes para garantizar su éxito continuado. IASB está obligada a afrontar los principales desafíos en los próximos años. Son dos las condiciones principales que obstaculizan el proceso de convergencia: la ausencia de legitimidad y la auditoría de cuentas, y la dificultad de garantizar una aplicación coherente de las IFRS en todos los sectores económicos y países [Véron, 2007, p.33].

Abundan las semillas de una posible reacción en contra. La adopción de las IFRS comporta muchos efectos redistributivos, y engendra sus propios ganadores y perdedores. Una investigación académica reveló por sorpresa que las inversiones a largo plazo en capital humano son cada vez más difícil de acometer una vez que se adoptan las IFRS, con el consiguiente aumento de fricciones en el trabajo y desmotivación de los propios trabajadores para mejorar sus facultades y habilidades. En suma la introducción del criterio contable del valor razonable como propugna IASB amenaza con debilitar las bases de las ventajas comparativas.

IASB se enfrenta a los múltiples intereses contrapuestos que persiguen sus incondicionales defensores: empresas multinacionales, de gestión de fondos e inversiones financieras, instituciones y administraciones públicas de múltiples heterogéneos países, bancos centrales, despachos profesionales, organizaciones internacionales, y tantos otros. Es necesario y decisivo alcanzar un equilibrio adecuado entre intereses radicalmente paradójicos, para cumplir con su cometido y asegurar la propia supervivencia.

Lamentablemente la actividad que desarrolla IASB se basa en una utopía: *“Afirmar que las demandas de información financiera de todos los usuarios están mejor cubiertas cuando se obtienen con la aplicación de las IFRS que proporcionan la mejor calidad de la información financiera a los inversores”*. El marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros se abstrae de las diferencias sustanciales de intereses entre las partes y constituye una base frágil que pueda afrontar severas críticas antagónicas [Véron, 2007, p.34].

IASB ha cumplido su objetivo de proclamar su independencia pero con una táctica inflexible, muy rígida y poco eficiente. No ha escuchado las demandas del sector bancario de la UE, que se ha beneficiado durante décadas con un conjunto específico de normas de contabilidad y disposiciones cautelares que lo han fortalecido para hacerlo menos

vulnerable a las crisis y en contrapartida, menos transparente a los inversores. Razón por la que IASB ha perdido muchos fieles defensores y el apoyo incondicional en Europa, especialmente dentro de la Comisión de la Unión Europea. En la coyuntura actual IASB, por su falta de responsabilidad, se enfrenta a los siguientes riesgos:

- Primer riesgo. Perder la circunscripción de apoyo en Europa y por extensión en otros países del área de influencia de la UE. La experiencia de NIC 39 ha mostrado que el proceso de adopción en la UE puede significar un reconocimiento parcial limitado, sin aceptar el texto íntegro original.
- Segundo riesgo. Perder el respaldo de *Securities & Exchange Commission (SEC)* para la adopción de las IFRS en US. A pesar del proceso de convergencia con los US GAAP (acuerdo de Norwalk de 2002), y de los documentos conjuntos, IASB y FASB están inundadas de puntos contrapuestos. La fuerza de los vínculos entre IASB y FASB significa que nos emplazamos en la adopción de los US GAAP sin un debate previo razonado. Además el diálogo es desigual, pues FASB legitimada por SEC, es en sí misma una poderosa institución pública bajo la supervisión estrecha del Congreso de US, con sobrados recursos financieros, con más personal y experiencia que IASB. Por tanto la balanza está inclinada hacia IASB, que es quien debe adoptar los US GAAP, en lugar de FASB adherirse a los principios de IASB, con el riesgo inminente de no existir garantías de obtener como resultado una mejora en la calidad de las IFRS.
- Tercer riesgo. Fragmentación del mercado. En el ámbito empresarial, muchos directivos financieros y ejecutivos corporativos han caído en la frustración porque presentar la información financiera en el marco de las IFRS es poco apropiada para las características específicas de sus transacciones. Razón por la que necesitan dirigirse a la comunidad de inversores sin utilizar las IFRS para la valoración de los resultados (con frecuencia se denomina valoración de los resultados “*pro forma*”).

Aún más preocupante es que algunos representantes con prestigio de la comunidad de inversores, en calidad de usuarios de las IFRS, han criticado importantes actuaciones y proyectos del IASB como el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros. Estos recelos degeneran en acusaciones mutuas y en la imposibilidad de una acción colectiva [Véron, 2007, p.37].

- Cuarto riesgo. Parálisis del IASB por ser excesivamente prudente, y caer en una incapacidad para hacer frente a los retos del día a día. Todas sus normas fundamentales se publican casi por completo antes de ocasionar una polémica a escala mundial. Desde entonces, IASB ha completado las normas concentrándose primordialmente en la técnica contable y con un alcance limitado, tales como *IFRS 5, Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuas*; *IFRS 6, Exploración y evaluación de recursos naturales* e *IFRS 7, Instrumentos financieros: información a revelar*. Pero frente a las presiones externas ha tenido que posponer los proyectos más ambiciosos y sensibles a la crítica:
 - a) Estados Financieros Consolidados (Exposure Draft/2008/10).
 - b) Baja en Cuentas (ED/2009/3).
 - c) Estimaciones con el Valor Razonable (ED/2009/5).
 - d) Instrumentos Financieros (ED/2009/7).
 - e) Presentación de los Estados Financieros, (Preliminary Views, 14-4-2009).
 - f) Reconocimiento de contratos con clientes (PV, 19-6-2009).

Estos proyectos en vías de desarrollo (actualmente publicados en la Web institucional del IASB) podrían alterar significativamente la información financiera de la actividad empresarial. Sin embargo, son proyectos que no se pueden aplazar indefinidamente [Véron, 2007, pp.35–38].

- Quinto riesgo. Financiación del IASB sin resolver. Antes de 2001 estaba financiado por instituciones y organismos nacionales, posición a desterrar porque se estima no deseable e incompatible con los ideales de autonomía e imparcialidad. Además, la dimensión del IASB y su presupuesto han aumentado considerablemente en los últimos años. Este marco de financiación algo irregular fue prorrogado hasta el 2008 para buscar un sistema de financiación alternativo como la posibilidad de establecer un canon, impuesto o tasa discrecional como instrumento de financiación. Es factible augurar el éxito de esta propuesta pero se enfrenta al fuerte acoso de quienes liberan los fondos voluntariamente (asociaciones comerciales, sociedades de auditores, empresas cotizadas, etc.) que antes de mostrar su sentido de la responsabilidad, después de una ardua negociación, esperan obtener favores a cambio [Véron, 2007, pp.38–39].

Las IFRS son principios básicos de contabilidad que no pueden competir, debilitar o menospreciar los US GAAP de las normas FASB de obligado cumplimiento. Esto significa que no pueden coexistir diferentes formas de aplicación de las normas internacionales de contabilidad para las mismas transacciones mercantiles. IFRIC, la comisión de interpretación adjunta al IASB, niega promulgar directrices particulares y detalladas de aplicación de las IFRS en los casos que expresamente IASB propone un criterio descentralizado y subjetivo [Véron, 2007, p.39].

Esto es consecuencia directa de la heterogeneidad de los contextos de aplicación, como Gilbert Gélard (miembro del IASB en 2007) lo expresó textualmente: *“IFRS para todo el mundo, que es heterogéneo desde muchos puntos de vista. Con demasiadas normas de unificación se corre el riesgo de no dar una representación razonable de las transacciones, ya sea porque se centra en las circunstancias específicas de algunos países o de algunas industrias que no son relevantes para otros, o porque tratar de comprender todas las condiciones de todas las cosas, es un esfuerzo inútil condenado al fracaso. Resulta imprescindible concebir normas internacionales con criterios generales, y desconfiar de la uniformidad forzada que imponen las normas con excesiva precisión a ultranza; hay que enfatizar su relevancia, que no es incompatible con diferencias en su implementación”*.

Las normas, como instrumentos de cohesión, pueden converger en una mayor responsabilidad asumida por las empresas para preparar los estados financieros y por los auditores que los examinan, que es la presunción de IASB. Pero también puede degenerar en una fragmentación sectorial o, más peligroso aún, según las líneas fronterizas nacionales. En ausencia de la directriz de IASB para reducir la incertidumbre jurídica, la aplicación está guiada por recomendaciones particulares con perímetro nacional, entonces progresivamente pueden distanciarse de un país a otro, hasta llegar a diferir, entonces significa el retorno a la maldición inicial. Como ha expresado Ray Ball en la Universidad de Chicago, *“La implementación práctica es el talón de Aquiles de las IFRS”* [Véron, 2007, p.40].

11. España y las normas del IASB

En el ámbito normativo de los mercados de valores, el artículo 35 de la Ley 24 / 1988, de 28 de julio, establecía que las entidades emisoras de títulos valores admitidos a negociación en un mercado secundario oficial deberán hacer público con carácter trimestral un avance de resultados y un contraste semestral de sus estados financieros complementarios, con detalle similar al requerido para los estados financieros anuales. Estos modelos se establecieron por OM de 18 de enero de 1991 y Circulares posteriores de la CNMV. La norma citada exige la aplicación de las IFRS en la información comparativa a presentar [Sánchez y otros, 2006, pp.26-27].

No obstante, al amparo de la Ley 19 / 1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades, es cuando efectivamente se inicia este proceso en nuestro país que implica la modificación del Código de Comercio. Se establecen normas sobre el fondo económico de los hechos u operaciones a contabilizar, introduciéndose el principio de imagen fiel, y otros principios contables básicos como el de empresa en funcionamiento, prudencia, devengo y coste de adquisición, y diversas normas de valoración y presentación de las cuentas anuales.

Este proceso de normalización contable continua con la aprobación del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (en adelante, TRLSA), mediante Real Decreto Legislativo 1564 / 1989, de 22 de diciembre. Concluye una primera fase con la promulgación del Plan General de Contabilidad, a través del Real Decreto 1643 / 1990, de 20 de diciembre, estableciendo su obligatoriedad para todas las empresas, que vaticina su posible desarrollo futuro mediante disposiciones de menor rango, emanadas del Ministerio de Economía o del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Un poco más tarde se publican las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, aprobadas por Real Decreto 1815 / 1991, de 20 de diciembre.

A partir de ese momento, progresivamente se configura un legítimo Derecho Contable en España, integrado en el Derecho Mercantil, y caracterizado por la existencia de unos principios generales reconocidos en dichas normas legales, que a su vez han dotado a este Derecho de una sustantividad propia. Este bloque normativo, ha sido complementado mediante las sucesivas adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad, en función de las particularidades que se evidencian derivadas de la naturaleza económica de las operaciones realizadas por las empresas

pertenecientes a distintos sectores de actividad, así como por las Resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

No obstante, este modelo muestra síntomas de debilidad, textualmente Leandro Cañibano, en el prólogo del libro, asevera que *“El modelo de armonización contable europeo basado en la promulgación de Directivas se empieza a cuestionar a mediados de los pasados noventa por dos razones: en primer lugar, por la excesiva flexibilidad de las mismas, que no unificaba suficientemente los criterios contables a aplicar en las cuentas anuales radicadas en los diferentes países de la Unión Europea, y, en segundo término, porque al tratarse de leyes europeas, difícilmente se podía seguir el ritmo de cambio necesario para que las normas contables dieran respuesta a las constantes innovaciones económicas y financieras que venían sucediéndose”* [Pirámide, 2008, p.9].

Sin duda alguna, el Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio, relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, es la estrategia de aproximación a las normas internacionales de contabilidad IFRS & IAS y sus interpretaciones que fijan las instituciones comunitarias. También impone de forma coercitiva estas normas a las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas, y delega en las jurisdicciones nacionales la aplicación o no de dichas normas a las cuentas individuales y a las cuentas consolidadas de las sociedades no cotizadas.

Al objeto de analizar las consecuencias que la nueva estrategia de la Unión Europea pudiera tener en nuestro Derecho Mercantil Contable, se constituyó por Orden del Ministerio de Economía de 16 de marzo de 2001, la Comisión de Expertos para la elaboración de un informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. Las conclusiones se publican en el Libro Blanco [ICAC, 2002].

El Libro Blanco recomienda que las IFRS se apliquen a las cuentas anuales de los grupos de sociedades cotizados y no cotizados [ICAC, 2002, pp.350-351], y a las cuentas anuales individuales de las empresas cotizadas o no se aplica la normativa nacional. No obstante, se propone hacer una reforma en el Derecho Contable español para incorporar las IFRS adoptadas por la Unión Europea [ICAC, 2002, pp.351-352].

La disposición final undécima de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social [BOE nº. 313, de 31-12-2003] incorporó en nuestro Derecho Mercantil Contable las IFRS adoptadas por la Unión Europea a las cuentas anuales consolidadas, para los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

Depósito de las Cuentas Anuales Españolas

ESCENARIO PARA APLICAR LAS NIIF & NIC			
Derecho Mercantil Español		Libro Blanco	Ley 62/2003
Individual	No cotizada	NCN	NCN
	Cotizada	NCN	NCN
Consolidada	No cotizada	IFRS	IFRS ó NCN
	Cotizada	IFRS	IFRS

NCN, Normativa Contable Nacional

IFRS ó NCN, discreción transferida a la dirección de la empresa

Fuente: Elaboración propia

Reglamento 1606/2002 de la UE versus Derecho Mercantil Español

ESCENARIO PARA APLICAR LAS NIIF & NIC					
Cuentas Anuales		Posición 1	Posición 3	Libro Blanco	Ley 62/2003
No Cotizada	Individual	NCN	NCN	NCN	NCN
	Consolidada	NCN	IFRS	IFRS	IFRS ó NCN
Cotizada	Individual	NCN	IFRS	NCN	NCN
	Consolidada	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS

Fuente: Elaboración propia

El principal problema que plantea esta situación es que al igual que en la primera y tercera posición alternativa que permite la UE, existe un problema de inconsistencia entre las normas que se aplican para formular las cuentas anuales individuales y consolidadas, en España agravado porque se produce, tanto en sociedades cotizadas como en no cotizadas (véase tabla adjunta).

Excepciones:

- a) Grupos de sociedades sin cotización en bolsas europeas pueden con discreción formular las cuentas anuales consolidadas con la normativa contable nacional o con las IFRS adoptadas por la UE.
- b) Sociedades individuales con cotización en bolsas europeas, tienen la obligación de informar en la memoria de las variaciones que se originan en los fondos propios y en la cuenta de pérdidas y ganancias si se hubieran aplicado las IFRS adoptadas en la UE.

El Banco de España publica la Circular 4 / 2004 de 22 de diciembre, que recoge las normas de adaptación de las IFRS para las entidades de crédito.

La Circular 1 / 2005 de 1 de abril, de la CNMV, modifica los modelos de información financiera periódicos y de difusión pública de las sociedades emisoras de títulos con cotización calificada en bolsas de valores.

La evolución de la contabilidad en España para los próximos años está marcada por la estrategia de la Comisión Europea en materia de contabilidad, que persiste en la línea doctrinal de progresiva aceptación de las normas del IASB.

Reforma de la Legislación Mercantil con la Ley 16 / 2007

Esta Ley 16 / 2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea [BOE nº. 160 de 5 de julio, pp.29.016-29.047], modifica el Código de Comercio y TRLSA para ajustarlos al marco jurídico establecido por las Directivas contables, y a los criterios de los Reglamentos de la Unión Europea por los que se adoptan las IFRS.

Se ha incorporado en el Código de Comercio las normas concretas de valoración y presentación de la información financiera, los fundamentos, principios y conceptos básicos, con los que se preparan las cuentas anuales, delegando en la vía reglamentaria el desarrollo de los aspectos de la técnica contable. Destacamos las cuestiones más relevantes abordadas por la reforma:

Art. 34.2. Exige una calificación de los hechos económicos atendiendo a su fondo, no sólo la forma jurídica, sino especialmente a la realidad económica de las operaciones, sin considerar los instrumentos que se utilizan en su formalización.

Art. 38. Hace referencia a los criterios de valoración, matiza el alcance del principio de prudencia y suprime su carácter preferente, desarrolla la valoración con el precio de adquisición o coste histórico para los pasivos, con la finalidad de establecer los principios y criterios fundamentales para contabilizar los elementos integrantes de las cuentas anuales.

La reforma incorpora el criterio del valor razonable propuesto en las IFRS para determinados instrumentos financieros y se extiende en nuestro Derecho Mercantil Contable a la valoración de otros elementos patrimoniales, siempre que dichos elementos se valoren con este criterio en los Reglamentos de la UE por los que se adoptan las IFRS y previendo las más que probables futuras reformas.

Art. 42. Define el concepto de grupo de sociedades a efectos de formular las cuentas anuales e informe de gestión consolidados como aquellas situaciones en las que una sociedad puede imponer, directa o indirectamente, un control coercitivo sobre las demás.

Art. 43. Expone las sociedades que están exentas de presentar cuentas anuales consolidadas. Asimismo, todas aquellas sociedades que apliquen obligatoria o voluntariamente las citadas normas internacionales deberán incluir en la memoria las indicaciones 1 a 9 del artículo 48, en tanto que es, con carácter imperativo, una información exigida por la Séptima Directiva pero que sin embargo no está prevista en las normas internacionales.

Art. 43, bis. Define la obligación de consolidar y las sociedades eximidas de formular cuentas anuales consolidadas, según la competencia que sobre esta materia corresponde a cada Estado miembro, en el ámbito de aplicación de las IFRS adoptadas por la UE.

Art. 46, regla 1. En relación con los aspectos valorativos inherentes a la consolidación de empresas y, en consecuencia, a las combinaciones de negocios incorpora la valoración por su valor razonable, de los activos adquiridos, los pasivos asumidos y, en su caso, de las provisiones, en los términos que se determinen en un posterior desarrollo reglamentario.

Art. 47, apartado 3. Define las empresas asociadas en los términos previstos en el artículo 33 de la Séptima Directiva, estableciéndose la presunción general, salvo prueba en contrario, de que existe influencia significativa sobre otra sociedad, cuando se posea una participación de, al menos, el 20% de sus derechos de voto, en sintonía con el criterio de IFRS.

En la disposición adicional primera de la Ley se establece la obligación de depositar en el registro mercantil las cuentas anuales consolidadas de las sociedades que apliquen las normas internacionales, ajustándose a los modelos aprobados reglamentariamente.

La disposición adicional octava de la Ley regula las modificaciones del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4 / 2004, de 5 de marzo, que son necesarias realizar como consecuencia de la reforma contable. Se razona que este impuesto utiliza el resultado contable para determinar la base imponible tributaria.

Las modificaciones en el Impuesto sobre Sociedades, a consecuencia de la reforma contable, se han realizado de forma que afecten lo menos posible a la cuantía de la base imponible, en comparación con la regulación anterior. Prueba de ello es el nuevo tratamiento fiscal del fondo de comercio y las deducciones por reinversión y el régimen de incentivos fiscales sobre las actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica.

Se introduce un nuevo régimen fiscal sobre los ingresos derivados de la cesión de patentes y otros activos intangibles creados por la empresa en el marco de una actividad innovadora. Se establece una exención parcial de los citados ingresos para estimular este tipo de actividades, favorecer la proyección internacional de las empresas y, a la vez, reducir la dependencia tecnológica del exterior.

Se deroga el régimen simplificado de la contabilidad de la Ley 2 / 1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada, en su artículo 141 y disposición adicional duodécima y decimocuarta, así como su desarrollo reglamentario aprobado por Real Decreto 296 / 2004, de 20 de febrero.

La disposición final primera de la Ley 16 / 2007 recoge una habilitación específica para que el Gobierno apruebe un nuevo Plan General de Contabilidad. La reforma que se emprende debe lograr la armonización del Derecho Mercantil Contable español con el europeo, para garantizar que la información suministrada a los destinatarios de las cuentas anuales ha sido procesada con criterios contables uniformes y comparables.

El Plan General de Contabilidad y otro suplementario, el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas empresas respectivamente se publican en el Real Decreto 1514 / 2007, de 16 de noviembre [BOE nº. 278, de 20 de noviembre] y Real Decreto 1515 / 2007, de 16 de noviembre, [BOE nº. 279, de 21 de noviembre] sendos textos íntegros se incluyen en dos suplementos que se anexan a los boletines.

El Plan General de Contabilidad constituye el desarrollo reglamentario en materia de cuentas anuales individuales de la legislación mercantil, que ha sido objeto de una profunda modificación, fruto de la estrategia diseñada por la Unión Europea sobre información financiera y de las recomendaciones propuestas en el Libro Blanco [ICAC, 2002].

El Plan General de Contabilidad constituye la norma contable básica de implementación práctica. Es un texto enciclopédico, que contiene un marco conceptual, unas normas de registro y valoración de aplicación generalizada, unos modelos de Cuentas Anuales normales y abreviadas y las definiciones y relaciones contables habituales. La pluralidad, diversidad y fluidez de las operaciones mercantiles y comerciales engendra nuevas transacciones y acontecimientos económicos y financieros y promueve la evolución de los que ya existen, que requieren un tratamiento contable que se desarrollará con disposiciones de menor rango.

El Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas está dirigido a aquellas que no superan, durante dos ejercicios consecutivos, dos de los tres límites siguientes: 2,85 millones de euros en activos, 5,7 millones de euros en la cifra de negocios y 50 empleados. En términos comparativos con el PGC es más sintético, se han eliminado el tratamiento de operaciones relativas al fondo de comercio, instrumentos y coberturas financieras, pagos basados en acciones, combinaciones de negocios y, en suma, aquellas que presumiblemente no son realizadas por PYMES y que si lo fueran tendrían que aplicar el tratamiento contable previsto en el PGC. Los modelos de cuentas anuales son igualmente más simples y elementales que los del PGC, inclusive, uno de ellos, el estado de flujos de efectivo, ha sido eliminado para este tipo de empresas (Leandro Cañibano en el Prólogo de la 3ª edición) [Pirámide, 2008, pp.11-12].

Esta es la tercera versión del Plan General de Contabilidad; cada una de las dos anteriores estuvo vigente durante 17 años (Plan Contable de 1973 y Plan General de Contabilidad de 1990). En los tiempos de constante cambio que afrontamos, resulta difícil pensar que la más reciente versión del PGC, vaya a perdurar un período análogo de tiempo, se estima con mayor probabilidad que requiera una actualización en un plazo más corto.

TEMA 4. ANALISIS COMPARATIVO ENTRE NRV 8 Y NIC 17

Examinamos aquí con detalle y profundidad las analogías y diferencias entre la *Norma de Registro y Valoración y el Contenido de la Memoria nº. 8, sobre los Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar* del Plan General de Contabilidad de 2007 [RD. 1514/2007 de 16 de noviembre, BOE nº. 278, de 20 de noviembre, suplemento] (en adelante NRV 8 ó CM 8) y los preceptos de la Norma Internacional de Contabilidad, *IAS 17, Leases* (que abreviamos como NIC 17), que entró en vigor el 1-1-2005. Esta norma la adoptó la Unión Europea con la promulgación del Reglamento de la Comisión RCE 2238/2004, Serie L394, de 29-12-2004, que se publica con fecha de 31-12-2004 de conformidad con el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo 1606/2002 [DOCE 11-9-2002].

El texto de NIC 17 presenta un mayor desarrollo analítico y, dispone de referencias en el margen izquierdo. Aunque se aprecian similitudes con la NRV 8 y CM 8, ambos textos legales no se exponen en idéntico orden y su comparación con detalle entraña cierta dificultad pues la localización de los contenidos en el PGC 2007 se debe realizar según los epígrafes que el legislador estructura. Para una exposición sistemática óptima, proponemos un diagrama tabular que organizamos con una distribución en 4 columnas:

- 1) Referencia. Puntos de corte transversal que se escogen como columna vertebral para examinar los contenidos de ambas normas y emprender y facilitar su comparación y estudio analítico.
- 2) NIC 17. Cuestiones y criterios contables que tienen una especial trascendencia y resultan relevantes por constar explícitamente en esta norma puesto que guardan relación directa con la referencia.
- 3) NRV 8. Cuestiones y criterios contables textualmente recogidos en el PGC 2007 sobre la referencia que se cuestiona.
- 4) Efectos. Esta columna detalla los resultados que extraemos de confrontar ambas legislaciones: sus incidencias sobre la normativa nacional mercantil, fiscal y contable; y posibles repercusiones en la implementación práctica de la NRV 8; los perjuicios que causan una y otra legislación cuando no se ajustan a la realidad financiera de la operación de arrendamiento, así como los defectos que apreciamos cuando se evidencian lagunas o vacíos en cuestiones que el legislador no acomete.

Conclusiones previas

Podemos afirmar categóricamente que la NRV 8 y CM 8 del PGC 2007 es un texto que sintetiza los preceptos de NIC 17. Como España es un estado miembro de pleno derecho en la Unión Europea, esta normativa se aplica por defecto, cuando la normativa contable nacional resulta insuficiente, en todos aquellos aspectos no recogidos de forma explícita por omisión del legislador o cuando los criterios incluidos en el PGC 2007 no sean congruentes y siempre que no se vulneren las normas de registro y valoración del marco conceptual de la contabilidad del RD. 1514/2007.

No obstante hay una serie de excepciones, claras diferencias, que confirman la regla general. La divergencia más significativa se encuentra en la contabilidad del arrendatario en el reconocimiento inicial de los activos y pasivos contables que derivan de un contrato que se identifica como arrendamiento financiero.

La NRV 8 obliga al arrendatario al inicio del arrendamiento a reconocer un activo de acuerdo con su naturaleza, según se trate de un elemento del inmovilizado material o del intangible.

En cambio NIC 17, en su párrafo 20, establece que el arrendatario reconocerá en el balance un activo al inicio del arrendamiento. El perímetro del campo de aplicación de este criterio es más amplio que NRV 8 pues permite al arrendatario reconocer, de forma excluyente:

- a) Un activo subyacente en el contrato de arrendamiento de acuerdo con su naturaleza según se trate de un elemento del inmovilizado material o del intangible.
- b) Un derecho de uso, propiamente dicho, en el inmovilizado intangible por la cesión del activo subyacente arrendado. Esta opción no es un criterio admisible bajo los preceptos de NRV 8 del PGC 2007.

Encontramos importantes cuestiones que simultáneamente la NRV 8 y NIC 17 no analizan y se advierte la falta de regulación legal. Estas cuestiones están ligadas de forma permanente a la realidad económica de una operación de arrendamiento y no se entiende el descuido del legislador. Por tanto, resulta vital esclarecer los registros contables para cumplir con el principio contable de imagen fiel, para que los usuarios puedan disponer de una información contable más completa y fiable. Enumeramos las cuestiones más relevantes que tanto NIC 17 como NRV 8 no incluyen:

- a) No se define transferencia sustancial y, en consecuencia, la línea fronteriza que diferencia los arrendamientos financieros y operativos no se establece con criterios objetivos, y su implementación práctica engendra incertidumbre, que sólo se resuelve con la aplicación de criterios subjetivos.
- b) Esta razón justifica que operaciones similares de arrendamiento tengan registros contables heterogéneos y la información contable resulta poco fiable y no simplifica la comparación de los estados financieros.
- c) En los arrendamientos operativos el derecho de crédito del arrendador y la obligación de pago del arrendatario verifican los criterios de reconocimiento y valoración de activos y pasivos contables y, sin embargo, no se reconocen ni se registra su valoración en el balance. Además como el arrendatario no registra el activo subyacente arrendado se oculta una importante fuente de flujos de ingresos.
- d) Los registros contables del arrendamiento son cerrados, no se permite actualizar la obligación de pago del arrendatario ni el derecho de crédito del arrendador por cambios en las preferencias del arrendatario sobre la elección inicial de las opciones que autorizan las cláusulas financieras. En los contratos de arrendamiento se establece un plazo de preaviso para que el arrendatario notifique sus nuevas preferencias, por ejemplo la prórroga de vencimiento, que determina una nueva valoración de la obligación de pago.
- e) No se especifican los criterios de reconocimiento y valoración cuando el arrendador recupera el activo al finalizar el contrato de arrendamiento y no se ejercita la opción de compra. Este activo si aún no ha agotado su vida útil puede ser objeto de un nuevo arrendamiento o transacción de compraventa, que generan nuevos flujos de ingresos.
- f) No se especifican los criterios para revisar y actualizar la obligación de pago cuando se pactan cuotas de arrendamiento, cuotas contingentes y opción de compra por importes variables en función de un índice de referencia que experimenta fluctuaciones aleatorias.
- g) No se indican criterios contables para contratos de subarrendamiento.

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Definición de Arrendamiento			
Inicio del arrendamiento	Fecha de formalización Se clasifica el arrendamiento	Se omite	Problemas de implementación práctica
Comienzo del plazo de arrendamiento	Utilización productiva del activo arrendado	Se omite	Problemas de implementación práctica
Cláusula para ajustar los pagos por arrendamiento, con efectos al inicio del arrendamiento	Cambios en el coste de adquisición o construcción de la propiedad arrendada durante el período que media entre el inicio y el comienzo del arrendamiento	Se omite	Facilita la implementación práctica
Arrendamiento-venta	Transmisión tácita de la propiedad al término del contrato	Idéntico contenido	Problemas jurídicos y tributarios
Concepto de arrendamiento financiero	Transferencia sustancial de todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad	Idéntica definición	No se define transferencia sustancial. Problemas de implementación práctica
Clasificación de los arrendamientos	Se admite que una misma operación de arrendamiento se clasifique de distinta forma por el arrendador y arrendatario	Idéntico contenido	Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Clasificación de los arrendamientos	Se basa en el grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador y arrendatario	Se omite	Problemas de implementación práctica y problemas asociados a desgravaciones tributarias

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Clasificación de los arrendamientos financieros	Enumeración abierta de casos factibles	Enumeración cerrada	Problemas de implementación práctica
No hay transferencia sustancial de riesgos y beneficios	Cuando la opción de compra y/o las cuotas contingentes son variables o se actualizan según las fluctuaciones de un índice de referencia	Se omite	Problemas de implementación práctica
Modificación de las cláusulas financieras del contrato original que determinan una nueva clasificación contable	Se cancela el contrato original y se registra un nuevo arrendamiento según el contrato revisado	Se omite	Problemas de implementación práctica
Cambios en las estimaciones de la vida útil, valor residual o impago del arrendatario	No se permite una nueva clasificación contable del arrendamiento	Se omite	Problemas de implementación práctica
Plazo de arrendamiento	Plazo de salida irrevocable más las prórrogas de vencimiento que al inicio del arrendamiento el arrendatario tiene una certeza razonable de ejercitar	Idéntico contenido	En la valoración posterior no se permite actualizar los registros contables cuando el arrendatario modifica sus preferencias sobre las cláusulas financieras
Cuotas contingentes	Pagos variables por arrendamientos sobre la evolución de un índice de referencia	Idéntico contenido	Problemas de implementación práctica

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Contabilidad del Arrendatario			
Registro del activo arrendado	Dos alternativas: inmobilizado material según su naturaleza, o un intangible por el derecho de uso cedido	Inmobilizado material según su naturaleza	Simplifica la comparación de estados financieros de diferentes empresas
Arrendamiento financiero Valoración inicial	Pagos mínimos por arrendamiento o el valor razonable si fuera menor	Idéntico contenido	Se precisan conocimientos avanzados en matemática de las operaciones financieras
Arrendamiento financiero Valoración inicial	Se actualizan los capitales con el tanto de interés implícito o con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario	Idéntico contenido	Se precisan conocimientos avanzados en matemática de las operaciones financieras
Costes iniciales inherentes a la negociación y contratación del arrendamiento	Se incluyen en la valoración inicial, como mayor importe del activo arrendado. Se amortizan durante su vida útil o plazo de arrendamiento, según proceda	Idéntico contenido	Asimetría contable con los arrendamientos operativos. La información contable no es fiable ni comparable
Arrendamiento financiero Valoración inicial	Infravaloración de las obligaciones de pago cuando no se refleja en el balance	Se omite	Aclaración expositiva. Facilita la implementación práctica
Arrendamiento financiero Valoración inicial	No se admite presentar las obligaciones de pago como deducciones del valor de los activos	Se omite	Aclaración expositiva. Facilita la implementación práctica

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Arrendamiento financiero Valoración posterior	Se diferencia en los pagos mínimos la carga financiera y la reducción de la deuda viva	Idéntico contenido	Se precisan conocimientos avanzados en matemática de las operaciones financieras
Arrendamiento financiero Valoración posterior	Gastos: amortización contable e intereses financieros	Se omite	Aclaración expositiva
Concepto de arrendamiento operativo	No hay transferencia sustancial	Idéntica definición	No se define transferencia sustancial. Problemas de implementación práctica
Arrendamiento financiero versus arrendamiento operativo	Operaciones financieras similares con registros contables yuxtapuestos. En casos extremos resulta problemática la línea fronteriza que los diferencia, puesto que se aplican juicios subjetivos	Idéntico contenido	Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Arrendamiento operativo	Los costes iniciales y las cuotas de arrendamiento se imputan como gastos en la cuenta de resultados	Idéntico contenido	La información contable no es fiable. Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Arrendamiento operativo	No se identifica que el derecho de uso y la obligación de pago verifican los criterios de reconocimiento y valoración de los activos y pasivos contables	Idéntico contenido	La información contable no es fiable, obstaculiza y no simplifica la comparación de los estados financieros

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Arrendamiento operativo	El arrendatario dispone de una fuente de financiación complementaria no reconocida en el balance	Idéntico contenido	La información contable no es fiable. No se revela en la memoria información alguna sobre el arrendamiento
Información a revelar: cambios en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras	No se regula	No se regula	La información contable no es fiable, obstaculiza y no simplifica la comparación de los estados financieros
Contratos de subarrendamiento	No se regula	No se regula	Problemas de implementación práctica
Contabilidad del Arrendador			
Arrendamiento Financiero			
Costes iniciales inherentes a la negociación y contratación del arrendamiento	Se incluyen en la valoración inicial de los derechos de cobro. Se excluyen los costes de estructura indirectos en el caso de arrendador que es productor o distribuidor	Idéntico contenido	Problemas de implementación práctica: recálculo de la cuota de interés y de la cuota de amortización financiera
Ingreso ordinario por venta registrado al comienzo del plazo de arrendamiento, por un arrendador que es fabricante o distribuidor	Valor razonable del activo o, si fuera menor, el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento, descontados a un tipo de interés de mercado	Se omite	Facilita la implementación práctica

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Valoración inicial. Coste de la venta reconocido al comienzo del plazo de arrendamiento	Coste de la propiedad arrendada o la cantidad por la que estuviese contabilizada si es diferente, menos el valor actual del valor residual garantizado	Se omite	Facilita la implementación práctica
Valoración inicial Ganancia de la venta	Diferencia entre el ingreso ordinario y el coste de la venta. Su reconocimiento precisa la baja patrimonial y/o venta directa del activo arrendado	Contenido similar	La información contable es no fiable, se equipara el arrendamiento financiero a un arrendamiento-venta
Aplicación de tipos de interés bajos para atraer clientes	El resultado de la venta quedará reducido al que se hubiera obtenido con la aplicación de un tipo de interés de mercado	Se omite	Facilita la implementación práctica
Valoración posterior	Las cuotas de arrendamiento se destinarán a cubrir la inversión bruta en el arrendamiento reduciendo el principal y los intereses no devengados	Contenido similar	Se precisan conocimientos avanzados en matemática de las operaciones financieras
Valoración posterior	Los intereses se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que dichos intereses se devenguen con el método del tipo de interés efectivo	Contenido similar	Se precisan conocimientos avanzados en matemática de las operaciones financieras

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Reconocimiento y valoración del activo que el arrendador recupera cuando finaliza el contrato y no se ejercita la opción de compra	No se regula	No se regula	La información contable no es fiable. Problemas de implementación práctica
Arrendamiento Operativo Arrendador que es a la vez fabricante o distribuidor de los bienes arrendados	No reconocerá ningún resultado por la venta cuando pacte un contrato de arrendamiento operativo, puesto que la operación no es equivalente a una venta	Se omite	Aclaración expositiva. Facilita la implementación práctica
Arrendamiento financiero versus arrendamiento operativo	Operaciones financieras similares con registros contables yuxtapuestos. En casos extremos resulta problemática la línea fronteriza que los diferencia, puesto que se aplican juicios subjetivos	Idéntico contenido	Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Arrendamiento operativo	Las cuotas de arrendamiento se imputan como ingresos en la cuenta de resultados	Idéntico contenido	La información contable no es fiable. Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Información a revelar: cambios en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras	No se regula	No se regula	La información contable no es fiable, obstaculiza y no simplifica la comparación de los estados financieros

Referencias	NIC 17	NRV 8	Efectos
Operación de venta y posterior arrendamiento financiero Arrendamientos de terrenos y edificios			
Arrendamiento financiero versus arrendamiento operativo	Operaciones financieras similares con registros contables yuxtapuestos. En casos extremos resulta problemática la línea fronteriza que los diferencia, puesto que se aplican juicios subjetivos	Idéntico contenido	Obstaculiza y no simplifica la comparación de estados financieros
Información a revelar: cambios en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras	No se regula	No se regula	La información contable no es fiable, obstaculiza y no simplifica la comparación de los estados financieros
Inmuebles cedidos en arrendamiento operativo	Si el arrendatario lo clasifica como inversión inmobiliaria, entonces debe aplicar los criterios de registro contable del arrendamiento financiero	Se omite	Asimetría contable. La información contable no es fiable, ni comparable.
Contratos de subarrendamiento	No se regula	No se regula	Problemas de implementación práctica

Capítulo III

ANALISIS FINANCIERO

DEL LEASING

TEMA 1. OPERACIÓN FINANCIERA DE ARRENDAMIENTO

1. Descripción

El arrendamiento es una operación financiera de financiación o amortización. Una operación financiera es un intercambio diacrónico, intertemporal, de recursos o capitales financieros entre dos agentes económicos. Un capital financiero es un par ordenado cuyo primer elemento es la cuantía de capital y, el segundo elemento, el instante de su disponibilidad o vencimiento [Calzada y García, 1997, pp.3-12].

Cuando se produce un intercambio de capitales financieros con vencimientos distintos, se habla entonces de una operación financiera [Alfonso, 1994, pp.1-7]. El intercambio de capitales financieros exige formular una ecuación denominada equivalencia financiera de capitales en un instante del tiempo concreto, época de valoración o punto de equivalencia. En la expresión algebraica de una equivalencia financiera se utiliza una ley financiera. Una ley financiera es una expresión analítica o función matemática, que constituye por sí misma un criterio para el cálculo de los intereses en una operación financiera [Royuela, 1989, pp.33-41].

El intercambio de capitales financieros se basa en el principio de preferencia por la liquidez o preferencia en el tiempo. En todo proceso de producción interviene el tiempo, y entre dos procesos con rendimientos y factores idénticos, el sujeto económico prefiere aquel que comporta un menor consumo de tiempo. Entre dos bienes que sirven para satisfacer la misma necesidad, pero disponibles en tiempos distintos, se prefiere el bien más próximo. Por esta razón el tiempo es un bien económico negativo, en cuanto que diferir o aplazar en el tiempo la disponibilidad de un bien para su consumo, debe compensarse con un aumento de su cuantía o valor para que sea indiferente a la opción de consumir dicho bien de forma inmediata [Gil y Gil, 1983, Tomo 1, pp.11-12].

La consecuencia del principio de preferencia por la liquidez es que todo bien económico debe situarse en una época de valoración del horizonte temporal, instante de su vencimiento o disponibilidad. Toda transacción mercantil de bienes económicos queda reducida a un intercambio de capitales financieros. El grado de preferencia por la liquidez se cuantifica por un tanto de interés, que permitirá definir con una ley financiera una ecuación algebraica de equilibrio entre los capitales financieros, en un punto de referencia, que se denomina equivalencia financiera.

2. Elementos de una operación financiera de arrendamiento

a) Elemento personal:

- Arrendador, parte contractual prestamista o acreedora. Agente económico con recursos financieros sobrados que está dispuesto a cederlos renunciando temporalmente al consumo presente a cambio de percibir una remuneración, el precio del dinero. El conjunto de capitales financieros que entrega el arrendador es la prestación.
- Arrendatario, parte contractual prestataria o deudora. Agente económico deficitario en recursos financieros que está dispuesto a suscribir un plan financiero para rembolsar su deuda y remunerar la financiación. El conjunto de capitales financieros que devuelve el arrendatario es la contraprestación.

b) Elemento objetivo. Los recursos o capitales financieros que forman la prestación y contraprestación de la operación.

c) Elemento formal. Acuerdo ente el arrendador y arrendatario materializado en un contrato mercantil público o privado en el que se explicitan las cláusulas financieras o términos de la transacción. Las condiciones financieras determinan una equivalencia financiera entre los capitales financieros de la prestación y contraprestación sobre la base de una ley financiera para el cálculo de los intereses [Meneu, y otros, 1994, pp.1-23].

En las cláusulas financieras debe constar: valor actual o inicial del derecho de uso cedido, valor de la opción de compra, desembolso inicial, plazo irrevocable, prórroga de vencimiento del plazo revocable, cuotas contingentes, valor residual garantizado, cuota de arrendamiento inicial de salida, comisión de apertura, gastos de estudio, corredores, constitución y depósito de avales y garantías (hipotecarias, pignoratias, etc.); tipo de interés fijo o variable y el interés de referencia para las revisiones periódicas y, en su caso, el diferencial fijo, frecuencia de capitalización y período de maduración; cláusulas financieras específicas de la cancelación anticipada total o parcial del contrato y cualquier otra cláusula financiera adicional por mutuo acuerdo de las partes, además de las cláusulas de salvaguarda de los derechos de las partes que intervienen que entran en vigor en caso de incumplimiento del contrato y que regulan la forma de proceder.

3. Operación financiera de arrendamiento

Las operaciones financieras se pueden clasificar según el destino o fin de los capitales financieros en dos grupos:

- 1) *Operaciones de inversión*. Son operaciones de ahorro o constitución de un capital.
- 2) *Operaciones de financiación o amortización*. Son operaciones de devolución de un capital.

Un *leasing* es una operación de financiación con las características:

- *Prestación única*. Precio de adquisición o valor actual, inicial del derecho de uso cedido. Se calcula a partir del precio del fabricante o distribuidor del bien mueble o inmueble objeto del arrendamiento. Se pueden añadir otros gastos que el arrendatario prefiera financiar como transportes, fletes, seguros, aduanas, despachos, visados de entrada de mercancías, gastos ocasionados por la instalación, formación y capacitación del personal que los utilizará en los procesos productivos, pruebas de verificación y correcto funcionamiento hasta que esté en condiciones de prestar servicios para incorporarlo de forma permanente a las actividades mercantiles lucrativas. Esta prestación la desembolsa el arrendador, persona física o jurídica que desarrolla actividades mercantiles de fabricación, distribución o financiación, y a su vez puede ser una empresa vinculada, o bien una tercera empresa no bancaria [Pozo y Zúñiga, 1994, pp.17-19; 271-276].
- *Contraprestación múltiple*. Obligación de pago del arrendatario. Esto es, el conjunto de capitales financieros, términos amortizativos o cuotas del *leasing* del plazo irrevocable y del plazo revocable de la prórroga de vencimiento, cuotas contingentes, valor residual garantizado y opción de compra [Bonilla e Ivars, 1994, pp.75-77]. El arrendatario asume la responsabilidad contractual de rembolsarlos bajo las condiciones financieras pactadas en la formalización del *leasing* y según sus preferencias. Estos capitales son prepagables o anticipados que significa que su vencimiento es en el instante en que comienza cada período de maduración [Ferruz, 1994, pp.121-122].

Cada término amortizativo o cuota de *leasing* es suma de dos partidas:

- *Cuota de interés periódica*. Es la carga financiera por diferir el valor actual, el precio de adquisición, en el horizonte temporal del plazo contractual del *leasing*.
- *Cuota de amortización periódica*. Es la fracción del precio de adquisición que se restituye, que se amortiza por reembolso en su fecha de vencimiento.

3.1. Opción de compra y valor residual garantizado neto

De forma excluyente uno de los dos se incorpora en la obligación de pago, según las preferencias del arrendatario, es el último capital financiero de la contraprestación. La opción de compra permite al arrendatario acceder a la propiedad del activo financiado. Debe constar expresamente en las condiciones financieras para que se pueda ejercitar con discrecionalidad. El valor residual garantizado neto es una indemnización al arrendador como garantía de la inversión cuando no se ejercita la opción de compra, que el arrendatario debe liquidar cuando el valor razonable es inferior a una cota establecida en las cláusulas financieras. Se diferencian dos valores:

- *Valor actual o inicial*. En la fecha de apertura, formalización del *leasing*. Es el valor descontado del valor capital al tanto efectivo periódico de salida pactado en las cláusulas financieras.
- *Valor capital o final*. En la fecha de vencimiento y extinción del contrato de *leasing*. Se obtiene capitalizando el valor inicial al tanto de interés periódico efectivo fijado en las condiciones financieras [Meneu y otros, 1994, pp.296-297].

4. Ley financiera de capitalización compuesta

El arrendamiento financiero es una operación de amortización que habitualmente excede de la duración cronológica de un ejercicio económico. Por esta razón se aplica la ley financiera de capitalización compuesta para el cálculo de la carga financiera de intereses de los capitales financieros aplazados, capitales vivos o pendientes de amortización. Para cada instante de valoración, la suma de las cuotas de amortización pendientes de reembolso es el capital vivo pendiente de amortizar en dicha época [Villazón y Sanou, 1993, pp.33-40; 247-251; 255-258].

Su fundamento financiero es que los intereses devengados en los períodos de maduración no liquidados se incorporan y acumulan al capital vivo pendiente de amortización, para conjuntamente generar nuevos intereses en los períodos de maduración subsiguientes [Le Borgne, 1989, pp.29-37].

Para que el cálculo de los intereses sea correcto en términos financieros la dimensión temporal en la que se expresa el tanto, frecuencia de capitalización, y la duración de la operación financiera, debe ser la misma [Cabré, 1990, pp.67-90]. Esta norma financiera se conoce como uniformidad u homogeneidad entre la dimensión temporal en la que se expresa el tanto de interés y la duración cronológica de la operación financiera. La frecuencia de capitalización es el número de períodos de maduración de los intereses por aplazamiento en un año [Jiménez, A. y otros, 1990, pp.118-135].

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i_m)^{n \cdot m} \quad (1)$$

Siendo,

C_0 , valor actual o inicial, capital en el origen de la operación financiera.

C_n , valor capital o final, capital al término de la operación financiera.

n , plazo de reembolso, duración de la operación financiera en años.

i_m , tanto efectivo periódico, con frecuencia m de capitalización.

m , número de períodos de maduración en un año genérico (semestres, cuatrimestres, trimestres, bimestres, meses, quincenas, días, etc.).

[Calzada y García, 1997, pp.46-59], [Cissell y otros, 1990, pp.107-146].

4.1. Intereses en régimen de capitalización compuesta

El monto total de intereses se obtienen por diferencia entre los capitales financieros final e inicial. Esto es el capital financiero en el origen de la operación y el capital financiero en el instante o época en que prescribe la operación de capitalización.

$$IT = C_n - C_0 \quad (2)$$

$$IT = C_0 \cdot [(1 + i_m)^{n \cdot m} - 1] \quad (3) \text{ Sustituyendo (1) en (2)}$$

Siendo,

IT , monto total de intereses.

[Pascual, 1998, pp.25-34], [Pozo y Zúñiga, 1994, pp.47-49].

4.2. Tantos equivalentes en capitalización compuesta

Se denominan tantos equivalentes a aquellos tipos o réditos de interés, que aplicados a un mismo capital inicial o valor actual, en operaciones financieras con idéntica duración en el horizonte temporal, generan el mismo montante, capital final o valor capital pero con diferentes frecuencias de capitalización [Ruiz, 1986, pp.154-159].

El período de maduración es el tiempo inmediato entre dos capitales financieros o términos de la renta consecutivos, con fechas de vencimiento o disponibilidad adyacentes. La frecuencia de capitalización es el número de períodos de maduración de los intereses por aplazamiento en un año comercial [Calzada y García, 1997, pp.137-148, 151-189]. Ecuación financiera de tantos equivalentes en régimen capitalización compuesta.

$$1+i = (1+i_m)^m = \left(1 + \frac{j_m}{m}\right)^m \quad (4) \text{ Generalización por definición de (1)}$$

Siendo,

i , tasa anual efectiva (TAE).

i_m , tanto efectivo periódico, con frecuencia m de capitalización.

j_m , tanto de interés nominal (TIN), con frecuencia m de capitalización.

m , número de períodos de maduración en un año genérico.

[Levenfeld y De La Maza, 1997, pp.31-46], [Eric, 1991, pp.23-25].

5. Definición de equivalencia financiera en el leasing

En el origen temporal de la operación financiera de *leasing* se cumple la equivalencia financiera de capitales entre la prestación única, precio de adquisición o valor inicial del derecho de uso cedido, desembolsado por el arrendador, y la contraprestación múltiple, los capitales financieros a rembolsar de la obligación de pago del arrendatario [Pozo y Zúñiga, 1994, pp.19-22; 51-54; 271-276].

En la ecuación inicial al formalizar la operación de leasing, el precio de adquisición del activo se descompone en varios sumandos, un desembolso inicial, más el valor actual de los capitales financieros diferidos, más el valor actual de la opción de compra o valor residual garantizado neto, lo que proceda. Esta ecuación es una equivalencia financiera de capitales, valores actuales con referencia a la época de otorgamiento del crédito financiero y apertura del contrato de leasing.

El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y específicamente el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) en el caso de la Comunidad Autónoma de Canarias, generado por la operación financiera de arrendamiento que recae sobre el arrendatario, nada tiene que ver con el repercutido por el proveedor íntegramente soportado y deducible para el arrendador o sociedad de *leasing*.

Equivalencia financiera de valores actuales en el origen de la operación

$$PA = D_0 + C_0 + OC_0$$

Siendo,

PA , precio de adquisición o valor inicial del derecho de uso cedido sin IVA o IGIC.

D_0 , desembolso inicial.

OC_0 , valor actual o inicial de la opción de compra.

C_0 , valor actual de la renta cuyos términos son las cuotas de *leasing*.

[Calzada y García, 1997, pp.101-119].

Es un sistema de una sola ecuación. Para resolver el sistema existe la alternativa de considerar porcentajes en cada uno de los sumandos de la ecuación inicial, puesto que la incógnita es la cuota de *leasing*.

$$PA = \alpha \cdot \hat{D}_0 + \beta \cdot \hat{C}_0 + \gamma \cdot \hat{OC}_0, \quad \alpha + \beta + \gamma = 1, \quad 0 < \alpha, \beta, \gamma < 1$$

5.1. Práctica financiera habitual

Las entidades financieras para minimizar el riesgo de crédito asociado a morosidad e insolvencias probables del arrendatario observan las siguientes normas de garantía de la inversión al otorgar un *leasing*.

- El valor actual de los capitales financieros diferidos (renta cuyos términos son las cuotas de *leasing* pendientes de amortización por reembolso) debe ser menor que el 90% del precio de adquisición de los bienes de equipo financiados.

$$V_0 = C_0 + OC_0 = PA - D_0 < 90\% \cdot PA, \quad D_0 > 10\% \cdot PA$$

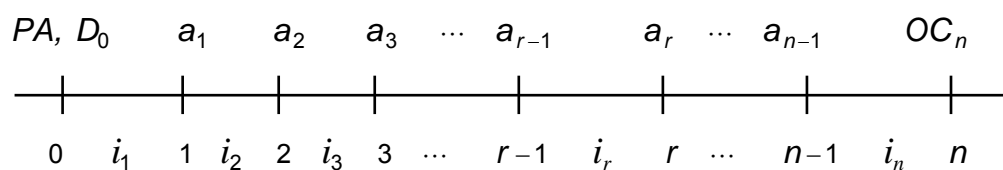
- El plazo, n , de amortización y reembolso de los capitales diferidos y duración del contrato de *leasing*, debe ser inferior al 75% de la vida económica estimada, no agotada, VE , de los activos financiados [Meneu y otros, 1994, p.300] (vida útil en normas contables).

$$n < 75\% \cdot VE$$

5.2. Equivalencia financiera de capitales con un tanto periódico variable

En cada período de maduración en que se escalona el plazo de amortización del *leasing* se aplica un tanto de interés diferente. Se actualizan los reembolsos según la evolución diacrónica de un tanto de interés del mercado de capitales que se establece como referencia (EURIBOR, MIBOR, LIBOR) más un diferencial fijo en puntos porcentuales.

Horizonte temporal del plazo de reembolso y amortización del *leasing*



Equivalencia financiera de capitales

$$PA = D_0 + C_0 + OC_0 = D_0 + \sum_{r=1}^{n-1} a_r \cdot \prod_{k=1}^r (1+i_k)^{-1} + OC_n \cdot \prod_{k=1}^n (1+i_k)^{-1}$$

Siendo,

OC_n , valor capital, valor final de la opción de compra.

a_r , término amortizativo del período r -ésimo.

n , plazo de reembolso, duración del contrato de *leasing*.

i_k , tanto efectivo variable del período de maduración k -ésimo del plazo de reembolso.

[Gil, 1987, pp.249-269].

Al disponer de una única ecuación, para que el sistema de ecuaciones de Rouché-Frobenius sea compatible determinado, el número de incógnitas se debe reducir a sólo una indeterminada, que habitualmente es el término amortizativo, cuota de *leasing*. La solución del sistema exige imponer una de estas dos condiciones restrictivas:

Caso 1) El Desembolso inicial es el primer término de la renta

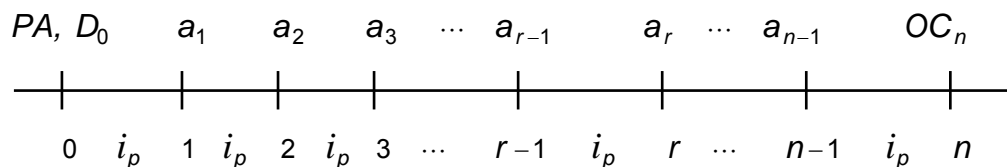
Caso 2) La Opción de compra es el último término de la renta

En ambas condiciones se hace referencia a la renta cuyos términos son las cuotas de *leasing*, términos amortizativos o capitales financieros diferidos [Meneu y otros, 1994, pp.42-61; 301-308].

5.3. Equivalencia financiera con un tanto periódico fijo

En todos los períodos de maduración en los que se fracciona el plazo de reembolso del *leasing* se aplica el mismo tanto de interés que se mantiene inalterable en la duración del contrato de *leasing*.

Horizonte temporal del plazo de reembolso y amortización del leasing



Equivalencia financiera de capitales:

$$PA = D_0 + C_0 + OC_0 = D_0 + \sum_{r=1}^{n-1} a_r \cdot (1+i_p)^{-r} + OC_n \cdot (1+i_p)^{-n}$$

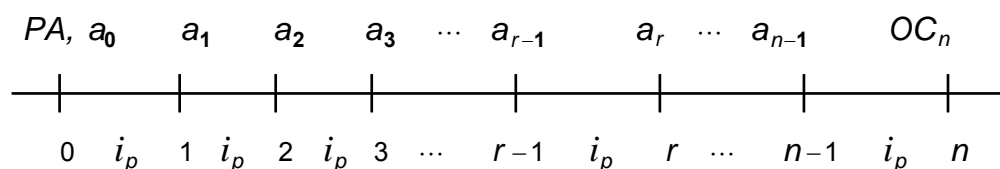
Siendo,

i_p , tanto efectivo periódico fijo, que corresponde al período de maduración de las cuotas del *leasing* [Cruz y Valls, 2008, pp.310-315].

Si pretendemos que el sistema sea compatible determinado, sólo debe haber una incógnita, el término amortizativo, cuota de *leasing*. La solución única exige idénticas simplificaciones a las descritas en el epígrafe anterior, "Equivalencia financiera de capitales con un tanto periódico variable".

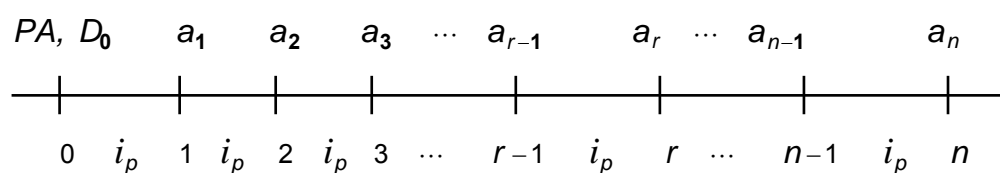
El razonamiento para los cálculos de las magnitudes financieras es diferente según la condición financiera que se imponga para la solución del sistema de ecuaciones. Por tanto, para un análisis financiero riguroso se propone un estudio diferenciado para cada una de las simplificaciones. Se exponen los horizontes temporales de las rentas genéricas bajo cada una de las restricciones financieras, para esclarecer las cláusulas de un contrato de *leasing* sobre los capitales financieros de la contraprestación.

Caso 1) *Horizonte temporal cuando el "Desembolso inicial es el primer término de la renta"*



El importe de la "Opción de compra" es independiente, no tiene ninguna relación algebraica con los términos de la renta, cuotas de *leasing*.

Caso 2) *Horizonte temporal cuando la "Opción de compra" es el último término de la renta"*



La cuantía del "Desembolso inicial" es diferente, no guarda semejanza alguna, de forma algebraica, con los términos de la renta, cuotas de *leasing*, [Pozo y Zúñiga, 1994, pp.276-292].

TEMA 2. MAGNITUDES FINANCIERAS DEL ARRENDAMIENTO

1. El desembolso inicial es el primer término de la renta

Equivalencia financiera de valores actuales en el origen de la operación:

$$PA = D_0 + C_0 + OC_0 = CF_0 + OC_0$$

$$CF_0 = D_0 + C_0 = a_0 + C_0$$

Siendo,

$D_0 = a_0$, desembolso inicial.

CF_0 , suma de valores actuales de la renta y del desembolso inicial.

Para el cálculo de los valores actuales de las rentas se aplica la condición financiera de frecuencia de capitalización constante y períodos de maduración uniformes, con referencia a la misma dimensión temporal. De forma genérica podemos formular la siguiente equivalencia financiera de capitales:

Valor actual de la renta con tantos periódicos variables de interés

$$CF_0 = D_0 + C_0 = PA - OC_0 = a_0 + \sum_{r=1}^{n-1} a_r \cdot \prod_{k=1}^r (1+i_k)^{-1} = \sum_{k=0}^{n-1} A_k \quad (1)$$

Siendo,

a_r , término amortizativo del período r -ésimo.

A_k , cuota de amortización, fracción del precio de adquisición diferida, que se reintegra en el período de maduración k -ésimo.

i_k , tanto efectivo variable del período de maduración k -ésimo.

[Gil, 1987, pp.379-384]

Un caso particular es cuando consideramos un tanto i_p periódico fijo

$$CF_0 = D_0 + C_0 = PA - OC_0 = a_0 + \sum_{r=1}^{n-1} a_r \cdot (1+i_p)^{-r} = \sum_{k=0}^{n-1} a_k \cdot (1+i_p)^{-k} = \sum_{k=0}^{n-1} A_k \quad (2)$$

[De Pablo, 2000, pp.26-29].

Si además del tanto periódico fijo imponemos condiciones algebraicas a los términos de la renta, es decir, las cuotas periódicas de leasing, podemos extraer los casos particulares que citamos a continuación:

1.1. Casos particulares según la relación algebraica entre términos amortizativos

Si el tanto efectivo y la frecuencia de capitalización, se mantienen invariables en cada período de maduración del contrato de amortización por reembolso del *leasing*, se pueden simplificar los cálculos financieros en función de la relación algebraica que exista entre los términos amortizativos o cuotas de *leasing* [Levenfeld y De la Maza, 1997, pp.95-113].

1.1.1. Cuotas de leasing con términos amortizativos constantes

$$a_r = a, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_0 = a$$

$$CF_0 = D_0 + C_0 = PA - OC_0 = a \cdot (1+i_p) \cdot a_{\overline{n}|i_p}; \quad a_{\overline{n}|i_p} = \frac{1-(1+i_p)^{-n}}{i_p} \quad (3)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal constante anticipada o prepagable [Nieto, 1985, pp.115-131], [Ferruz, 1994, pp.67-74].

1.1.2. Cuotas de leasing con términos amortizativos en progresión geométrica

$$a_r = a_{r-1} \cdot q; \quad a_r = a \cdot q^{r-1}, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_0 = a$$

Siendo q , la razón de la progresión geométrica.

$$CF_0 = D_0 + C_0 = (1+i_p) \cdot A(a; q)_{\overline{n}|i_p}; \quad A(a; q)_{\overline{n}|i_p} = a \cdot \frac{1-q^n \cdot (1+i_p)^{-n}}{1+i_p-q} \quad (4)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión geométrica anticipada o prepagable [Zbigniew, 2007, pp.147-153], [Alegre, y otros, 1995, pp.107-109; 200-204; 205-208].

1.1.3. Cuotas de leasing con términos amortizativos variables en progresión aritmética

$$a_r = a_{r-1} + d; \quad a_r = a + (r-1) \cdot d, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_0 = a$$

Siendo d , la razón de la progresión aritmética.

$$CF_0 = (1+i_p) \cdot A(a; d)_{\overline{n}|i_p}; \quad A(a; d)_{\overline{n}|i_p} = \left[a + \frac{d}{i_p} + d \cdot n \right] \cdot a_{\overline{n}|i_p} - \frac{d \cdot n}{i_p} \quad (5)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión aritmética anticipada o prepagable [Apraiz, 2003, pp.67-69], [Giner y López, 1999, pp.119-126], [Ruiz, 1988, pp.168-185].

1.1.4. Cuotas de leasing con cuotas constantes de amortización

Los términos amortizativos, cuotas de *leasing*, varían en progresión aritmética decreciente:

$$a_r = I_r + A_r; \quad A_r = A = \frac{C_0}{n}, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_r = a_{r-1} - A \cdot i_p$$

$$CF_0 = (1+i_p) \cdot A(a; -A \cdot i_p)_{\overline{n}|i_p} \quad (6)$$

$$A(a; -A \cdot i_p)_{\overline{n}|i_p} = (a - A) \cdot a_{\overline{n}|i_p} + A \cdot n \cdot (1+i_p)^{-n}$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión aritmética decreciente anticipada o prepagable [Fanjul y otros, 1996, pp.107-120], [González, 1992, pp.97-100].

1.2. Cuadros de amortización financiera

El cuadro de amortización es un diagrama tabular de doble entrada que aglutina todas las magnitudes y capitales financieros y su evolución diacrónica en el plazo contractual de reembolso del *leasing*.

Se calculan primero los valores de la columna de los términos amortizativos (cuotas de *leasing*) a partir de la equivalencia financiera entre los capitales de la prestación única y contraprestación múltiple. El resto de los términos amortizativos se obtienen a partir del primero, si guardan entre

sí alguna relación algebraica, por ser constantes, o variables en progresión aritmética o geométrica, según se haya estipulado en las condiciones financieras contractuales.

A continuación se completa el cuadro de amortización por filas, en orden cronológico y de forma secuencial y progresiva. Sin cambiar de fila:

- Primero la Cuota de Interés, producto del capital vivo (pendiente de amortizar) por el tanto efectivo periódico con frecuencia de capitalización que se ajusta a la amplitud temporal del período de maduración.
- Segundo, la Cuota de Amortización, por diferencia entre el término amortizativo y la cuota periódica de interés ya calculada.
- Tercero, el Capital Vivo, pendiente de amortización. Se obtienen por diferencia entre el capital vivo de la fila inmediata anterior y la cuota de amortización de esta misma fila, extraída como se explica en el punto anterior. El capital vivo es la llave para calcular la cuota de interés de la fila inmediata siguiente y proseguir con la extracción del resto de los datos. Este proceso se reitera de forma sistemática en cada una de las filas, por los vencimientos de los capitales financieros de la contraprestación hasta completar el cuadro de amortización.

En la práctica, según la divisa pactada en las condiciones financieras para los reembolsos, deben redondearse, al alza o a la baja según proceda, el número de decimales de los términos amortizativos, cuotas de interés, cuotas de amortización, capital vivo y capital amortizado acumulado. En el caso del euro, las cantidades se expresan con dos cifras decimales, aplicando las normas del redondeo propias de esa moneda [Alfonso, 1994, pp.241; 244-246; 250-254; 266-267; 270-272; 275-277].

Hipótesis financieras

- 1) *El Desembolso Inicial es el primer término de la renta.*
- 2) *Frecuencia de capitalización constante y período de maduración uniforme.*
- 3) *Tanto efectivo fijo, invariable en todo el plazo de amortización por reembolso.*
- 4) *Términos amortizativos constantes o variables en progresión aritmética o geométrica.*

Relaciones algebraicas fundamentales (7)

1. $PA = D_0 + C_0 + OC_0 = CF_0 + OC_0 = C_r + M_r + OC_0 = \sum_{k=0}^{n-1} A_k + OC_0$
2. $CF_0 = D_0 + C_0 = \sum_{k=0}^{n-1} A_k$
3. $D_0 = A_0 = M_0 = a_0$
4. $I_r = C_{r-1} \cdot i_r \quad ; \quad GF = \sum_{k=1}^n I_k$
5. $A_r = C_{r-1} - C_r = M_r - M_{r-1}$
6. $a_r = I_r + A_r = C_{r-1} \cdot i_r + C_{r-1} - C_r = C_{r-1} \cdot (1 + i_r) - C_r$
7. $M_r = \sum_{k=0}^r A_k = M_{r-1} + A_r = CF_0 - C_r = D_0 + C_0 - C_r$
8. $C_r = \sum_{k=r+1}^{n-1} A_k = C_{r-1} - A_r = CF_0 - M_r = D_0 + C_0 - M_r = C_{r-1} \cdot (1 + i_r) - a_r$
9. $PA + GF = \sum_{k=0}^{n-1} a_k + OC_n \quad ; \quad OC_n = OC_0 \cdot \prod_{r=1}^n (1 + i_r)$

Siendo,

PA , Precio de adquisición sin IVA o IGIC.

GF , Suma de los gastos financieros, cuotas periódicas de interés.

$D_0 = a_0$, desembolso inicial.

OC_0 , valor actual o inicial de la opción de compra.

OC_n , valor capital o final de la opción de compra.

CF_0 , suma de valores actuales de la renta más el desembolso inicial.

C_0 , valor actual de la renta cuyos términos son las cuotas de leasing diferidas.

a_r , término amortizativo del leasing que corresponde al período r -ésimo.

A_r , cuota de amortización del período r -ésimo.

I_r , cuota de interés del período r -ésimo.

M_r , capital amortizado acumulado hasta el período r -ésimo inclusive.

C_r , capital vivo, pendiente de reembolso del período r -ésimo.

n , plazo de reembolso, duración del contrato de leasing.

i_r , tanto efectivo periódico que corresponde al período de maduración r -ésimo.

d , razón de la progresión aritmética.

q , razón de la progresión geométrica.

Vtos., Vencimientos, fechas de amortización por reembolso, de liquidación de los términos amortizativos.

Y hacemos referencia a sus respectivas definiciones financieras:

1. El precio de adquisición, PA , es el principal del préstamo o capital inicial, que se obtiene a partir de la suma del desembolso inicial, de las cuotas de amortización y de la opción de compra.
2. El valor actual de la renta, CF_0 , es por definición financiera la suma de todas las cuotas de amortización pendientes de vencimiento, A_r , $r = 0, 1, 2, \dots, n-1$. Los términos de la renta son las cuotas de *leasing*, términos amortizativos a_r , $r = 0, 1, 2, \dots, n-1$, capitales financieros diferidos.
3. El desembolso inicial, D_0 , es el primer término amortizativo, a_0 , de la renta, la primera cuota de amortización, A_0 , y el primer capital amortizado acumulado, M_0 .
4. La cuota de interés del período de maduración r -ésimo, I_r , es el resultado de multiplicar el capital vivo del período inmediato anterior, C_{r-1} , por el tanto de interés del período de referencia, i_r . El gasto financiero, GF_r , es la suma de todas las cuotas de interés.
5. La cuota de amortización, A_r , se obtiene por diferencia entre dos capitales vivos de períodos de maduración consecutivos, C_{r-1} y C_r , o dos capitales amortizados acumulados consecutivos, M_r y M_{r-1} .
6. El término amortizativo, a_r , es por definición financiera la suma de la cuota de interés, I_r , más la cuota de amortización, A_r , de un mismo período de maduración.
7. El capital amortizado, M_r , es por definición financiera, la suma de las cuotas de amortización vencidas, desde la apertura hasta la época de valoración: $D_0 = A_0, A_1, A_2, \dots, A_r$. Se calcula mediante la diferencia entre el valor actual de la renta en la apertura, CF_0 , y el capital vivo, C_r . También puede obtenerse a partir del capital amortizado del período inmediato anterior, M_{r-1} , más la cuota de amortización del período, A_r . Es una magnitud financiera que en la práctica bancaria no suele incorporarse en un cuadro de amortización.
8. El capital vivo, pendiente de reembolso, C_r , puede obtenerse por la diferencia entre el valor actual de la renta en la apertura, CF_0 , y el capital amortizado, M_r . También se puede calcular restando al capital vivo del período inmediato anterior (fila precedente), C_{r-1} , la cuota de amortización vencida, A_r , o mediante la suma de las cuotas de amortización diferidas pendientes de vencimiento: $A_{r+1}, A_{r+2}, \dots, A_{n-1}$, más el valor actual de la opción de compra, $A_n = OC_0$.

9. La suma de todos los pagos por reembolso en un contrato de *leasing*, a_r , es la suma del precio de adquisición, PA, más la carga financiera de intereses, GF, por aplazamiento de los capitales financieros diferidos (cuotas de amortización, A_r , más el valor actual de la opción de compra, OC_0).

El resto de las relaciones algebraicas que se mencionan se obtienen al sustituir unas ecuaciones en otras y reagrupar sumandos [Lora y Pérez, 1991, pp.56-61; 63; 67-70], [Cruz y Valls, 2008, pp.315-320].

Cuadros de amortización financiera

Se resaltan en color las características financieras propias de este grupo de cuadros de amortización.

Cuadro genérico de amortización de un leasing

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	$a_0=D_0$		$A_0=D_0$	$C_0=PA - OC_0 - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	a_1	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	a_2	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	a_3	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$

k	a_k	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$

n-2	a_{n-2}	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	a_{n-1}	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=C_{n-2}$	$C_{n-1}=0$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	OC_n	$I_n=OC_n - OC_0$	OC_0		$PA=M_{n-1} + OC_0$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Terceño y otros, 1997, pp.262-266; 280-298], [De Pablo, 2000, pp.30-35].

Cuadro de amortización con términos amortizativos constantes

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	$a=D_0$		$A_0=D_0$	$C_0=PA - OC_0 - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	a	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	a	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	a	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$
---	a				
k	a	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$
---	a				
n-2	a	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	a	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=C_{n-2}$	$C_{n-1}=0$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	OC_n	$I_n=OC_n - OC_0$	OC_0		$PA=M_{n-1} + OC_0$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Frank, 1986, pp.95-103], [Gómez y otros, 1990, pp.161-174], [Gil y otros, 1989, pp.223-287].

Cuadro de amortización con términos amortizativos variables en progresión geométrica

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	$a=D_0$		$A_0=D_0$	$C_0=PA - OC_0 - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	$a \cdot q$	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	$a \cdot q^2$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	$a \cdot q^3$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$

k	$a \cdot q^k$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$

n-2	$a \cdot q^{n-2}$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	$a \cdot q^{n-1}$	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=C_{n-2}$	$C_{n-1}=0$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	OC_n	$I_n=OC_n - OC_0$	OC_0		$PA=M_{n-1} + OC_0$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Ruiz, 1988, pp.242-248], [Valls y Cruz, 2004, pp.402-405; 456-459],
[Cabello y otros, 2002, pp.193-198; 230-232].

Cuadro de amortización con términos amortizativos variables en progresión aritmética

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	$a=D_0$		$A_0=D_0$	$C_0=PA - OC_0 - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	$a+d$	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	$a+2 \cdot d$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	$a+3 \cdot d$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$

k	$a+k \cdot d$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$

n-2	$a+(n-2) \cdot d$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	$a+(n-1) \cdot d$	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=C_{n-2}$	$C_{n-1}=0$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	OC_n	$I_n=OC_n - OC_0$	OC_0		$PA=M_{n-1} + OC_0$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Nieto, 1985, pp.149-175], [Fanjul y otros, 1996, pp.157-164], [García Boza y otros, 2002, pp.85-114].

Cuadro de amortización con cuotas constantes de amortización $CF_0=C_0+D_0=PA - OC_0=n \cdot A$, $A=CF_0/n$

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	$a_0=D_0$		$A_0=D_0=A$	$C_0=PA - OC_0 - A$	$M_0=D_0=A$
1	$a_1=I_1+A_1$	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=A$	$C_1=C_0 - A$	$M_1=2 \cdot A$
2	$a_2=I_2+A_2$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=A$	$C_2=C_0 - 2 \cdot A$	$M_2=3 \cdot A$
3	$a_3=I_3+A_3$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=A$	$C_3=C_0 - 3 \cdot A$	$M_3=4 \cdot A$

k	$a_k=I_k+A_k$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=A$	$C_k=C_0 - k \cdot A$	$M_k=(k+1) \cdot A$

n-2	$a_{n-2}=I_{n-2}+A_{n-2}$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=A$	$C_{n-2}=C_0 - (n-2) \cdot A$	$M_{n-2}=(n-1) \cdot A$
n-1	$a_{n-1}=I_{n-1}+A_{n-1}$	$I_{n-1}=C_{n-2} \cdot i_p$	$A_{n-1}=A$	$C_{n-1}=0$	$M_{n-1}=n \cdot A$
n	OC_n	$I_n=OC_n - OC_0$	OC_0		$PA=n \cdot A + OC_0$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Ruiz, 1986, pp.292-293], [González, 1992, pp.138-139], [Prieto y Carranceja, 1991, pp.95-102, 105-169]

Cuando el sistema financiero de amortización del *leasing* es con cuotas constantes de amortización el cuadro de amortización se calcula por columnas, y cada columna en orden descendente:

- Primera columna cuota de amortización.
- Segunda columna capital vivo, pendientes de amortización.
- Tercera columna, capital amortizado acumulado.
- Cuarta columna, cuota de interés periódica.
- Quinta columna, término amortizativo, cuota de *leasing* periódica.

En todos los cuadros expuestos la fila $n-1$ incorpora el ajuste por redondeo en los decimales de la divisa en la que se formalizó el *leasing*, siendo los decimales redondeados al alza o truncados en los cálculos de la cuota de amortización genérica, A , y las cuotas de interés, I_r , de las filas 0, 1, 2, ... , $n-2$.

2. La opción de compra es el último término de la renta

Equivalencia financiera de valores actuales en el origen de la operación:

$$PA = D_0 + C_0 + OC_0 = D_0 + C_0$$

$$VF_0 = C_0 + OC_0$$

Siendo,

D_0 , desembolso inicial.

OC_0 , valor actual o inicial de la opción de compra.

$OC_n = a_n$, valor capital o final de la opción de compra.

VF_0 , suma de los valores actuales de la renta y de la opción de compra.

Para el cálculo de los valores actuales de las rentas se aplica la condición financiera de frecuencia de capitalización constante y períodos de maduración uniformes, con referencia a la misma dimensión temporal [Meneu y otros, 1994, pp.11-18].

Valor actual de la renta con tantos periódicos variables de interés

$$VF_0 = C_0 + OC_0 = PA - D_0 = \sum_{r=1}^n a_r \cdot \prod_{k=1}^r (1+i_k)^{-1} = \sum_{k=1}^n A_k \quad (8)$$

En esta equivalencia de capitales, las diferencias con (1) de la pág. 173 son que se excluye del valor actual de la renta el término amortizativo a_0 , y se incluye el término amortizativo a_n . No obstante ambas rentas (1) y (8) tienen n -términos: la renta (1) los términos $a_0, a_1, a_2, \dots, a_{n-1}$, y la renta (2), específicamente los términos $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$.

Siendo,

A_k , cuota de amortización, fracción del precio de adquisición diferida, que se reintegra en el período de maduración k -ésimo.

i_k , tanto efectivo variable del período de maduración k -ésimo del plazo de reembolso del leasing [Pozo y Zúñiga, 1994, pp.77-79; 271-274].

Valor actual de la renta con tantos periódicos fijos de interés

$$VF_0 = C_0 + OC_0 = PA - D_0 = \sum_{r=1}^{n-1} a_r \cdot (1+i_p)^{-r} + a_n \cdot (1+i_p)^{-n} = \sum_{k=1}^n a_k \cdot (1+i_p)^{-k} = \sum_{k=1}^n A_k \quad (9)$$

Siendo i_p , tanto efectivo periódico fijo. [Villazón y Sanou, 1993, pp.131-136; 261-268].

Las diferencias con la equivalencia de capitales (2) de la pág. 173 son las mismas sobre los términos amortizativos, ya indicadas en la equivalencia financiera (8).

2.1. Casos particulares según la relación algebraica entre términos amortizativos

Si el tanto efectivo y la frecuencia de capitalización, acordadas en las condiciones financieras, se mantienen invariables en cada período de maduración del contrato de amortización por reembolso del leasing, se pueden simplificar los cálculos financieros en función de la relación algebraica que exista entre los términos amortizativos (cuotas de leasing).

2.1.1. Cuotas de leasing con términos amortizativos constantes

$$a_r = a, \quad r=1,2,\dots,n$$

$$VF_0 = C_0 + OC_0 = PA - D_0 = a \cdot a_{\overline{n}|i_p}; \quad a_{\overline{n}|i_p} = \frac{1-(1+i_p)^{-n}}{i_p} \quad (10)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal constante vencida o pospagable [Jiménez, M. y otros, pp.108-120], [Zbigniew, 2007, pp.106-131].

Las diferencias con (3) pág. 174 son las propuestas en la equivalencia financiera (8).

2.1.2. Cuotas de leasing con términos amortizativos en progresión geométrica

$$a_r = a_{r-1} \cdot q; \quad a_r = a \cdot q^{r-1}, \quad r=2,3,\dots,n, \quad a_1 = a$$

$$VF_0 = C_0 + OC_0 = A(a; q)_{\overline{n}|i_p}; \quad A(a; q)_{\overline{n}|i_p} = a \cdot \frac{1 - q^n \cdot (1+i_p)^{-n}}{1+i_p - q} \quad (11)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión geométrica vencida o pospagable [Royuela, 1989, pp.82-87], [Ruiz, 1986, pp.217-228].

Las diferencias con (4) pág. 174 están descritas en la equivalencia financiera (8).

2.1.3. Cuotas de leasing con términos amortizativos variables en progresión aritmética

$$a_r = a_{r-1} + d; \quad a_r = a + (r-1) \cdot d, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_1 = a$$

$$VF_0 = A(a; d)_{\overline{n}|i_p} = \left[a + \frac{d}{i_p} + d \cdot n \right] \cdot a_{\overline{n}|i_p} - \frac{d \cdot n}{i_p} \quad (12)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión aritmética vencida o pospagable [Ferruz, 1994, pp.83-89; 124-134], [De Pablo, 2000, pp.255-261].

Las diferencias con (5) pág. 175 son las enumeradas en la equivalencia financiera (8).

2.1.4. Cuotas de leasing con cuotas constantes de amortización

Los términos amortizativos, cuotas de leasing, varían en progresión aritmética decreciente:

$$a_r = I_r + A_r; \quad A_r = A = \frac{C_0}{n}, \quad r=1,2,\dots,n, \quad a_r = a_{r-1} - A \cdot i_p$$

$$VF_0 = A(a; -A \cdot i_p)_{\overline{n}|i_p} = (a - A) \cdot a_{\overline{n}|i_p} + A \cdot n \cdot (1+i_p)^{-n} \quad (13)$$

Valor actual de una renta inmediata temporal en progresión aritmética decreciente vencida o pospagable [Lora y Pérez, 1991, pp.27-32], [Valls y Cruz, 2004, pp.151-152; 218-229].

Las diferencias con (6) pág. 175 son las comentadas en la equivalencia financiera (8).

2.2. Cuadros de amortización financiera

Hipótesis financieras

- 1) La Opción de Compra es el último término de la renta.
- 2) Frecuencia de capitalización constante y período de maduración uniforme.
- 3) Tanto efectivo fijo, invariable en todo el plazo de amortización por reembolso.
- 4) Términos amortizativos constantes o variables en progresión aritmética o geométrica.

Relaciones algebraicas fundamentales (14)

1. $PA = D_0 + C_0 + OC_0 = D_0 + VF_0 = C_r + M_r = D_0 + \sum_{k=1}^n A_k$
2. $VF_0 = C_0 + OC_0 = \sum_{k=1}^n A_k = PA - D_0$
3. $D_0 = M_0$
4. $I_r = C_{r-1} \cdot i_r$; $GF = \sum_{k=1}^n I_k$
5. $A_r = C_{r-1} - C_r = M_r - M_{r-1}$
6. $a_r = I_r + A_r = C_{r-1} \cdot i_r + C_{r-1} - C_r = C_{r-1} \cdot (1+i_r) - C_r$
7. $M_r = \sum_{k=0}^r A_k = M_{r-1} + A_r = PA - C_r$
8. $C_r = \sum_{k=r+1}^n A_k = C_{r-1} - A_r = PA - M_r = C_{r-1} \cdot (1+i_r) - a_r$
9. $PA + GF = \sum_{k=0}^n a_k$; $a_n = OC_n$; $OC_0 = a_n \cdot \prod_{r=1}^n (1+i_r)^{-1}$

Siendo,

D_0 , desembolso inicial.

OC_0 , valor actual o inicial de la opción de compra.

$OC_n = a_n$, valor capital o final de la opción de compra.

VF_0 , suma de valores actuales de la renta y de la opción de compra.

[Gil y Gil, 1983, Tomo 2. pp.37-45; 80; 84; 89-91].

Se destacan en negrita las diferencias con los contenidos de (7) pág. 177.

Consideramos que no es redundante volver a comentar las definiciones financieras centrándonos en las diferencias según las cláusulas financieras pactadas.

1. Definición financiera propuesta en el punto 1 de la pág. 178.
2. El valor actual de la renta, VF_0 , es por definición financiera, la suma de todas las cuotas de amortización pendientes de vencimiento, incluida la opción de compra, A_r , $r = 1, 2, 3, \dots, n$. Los términos de la renta son las cuotas de *leasing*, términos amortizativos, a_r , $r = 1, 2, 3, \dots, n$, capitales financieros diferidos.
3. El desembolso inicial, D_0 , es la primera cuota de amortización, A_0 , y, el primer capital amortizado acumulado, M_0 .
4. Definición financiera expuesta en el punto 4 de la pág. 178.
5. Definición financiera presentada en el punto 5 de la pág. 178.
6. Definición financiera comentada en el punto 6 de la pág. 178.
7. El capital amortizado, M_r , es por definición financiera, la suma de las cuotas de amortización vencidas, desde la apertura hasta la época de valoración: $D_0 = A_0, A_1, A_2, \dots, A_r$. Se calcula mediante la diferencia entre el valor actual de la renta en la apertura, VF_0 , y el capital vivo, C_r . También puede obtenerse a partir del capital amortizado del período inmediato anterior, M_{r-1} , más la cuota de amortización del período, A_r . Esta magnitud financiera en la práctica habitual bancaria no suele incorporarse en un cuadro de amortización.

8. El capital vivo, pendiente de reembolso, C_r , puede obtenerse por la diferencia entre el valor actual de la renta en la apertura, VF_0 , y el capital amortizado, M_r . También se puede calcular restando al capital vivo del período inmediato anterior (fila precedente), C_{r-1} , la cuota de amortización vencida, A_r , o sumando las cuotas de amortización diferidas pendientes de vencimiento $A_{r+1}, A_{r+2}, \dots, A_{n-1}, A_n = OC_0$.

9. Definición financiera enunciada en el punto 9 de la pág. 179.

El resto de las relaciones algebraicas que se mencionan se obtienen al sustituir unas ecuaciones en otras y reagrupar sumandos [Bonilla y otros, 2006, pp.320-326; 330-351], [De Pablo, 2000, pp.25-37].

Cuadros de amortización financiera

Se resaltan en color las características financieras que definen este grupo de cuadros de amortización para que podamos compararlos con los propuestos en las pág. 179-181.

Cuadro genérico de amortización de un leasing

Vtos.	a_r	$I_r = C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r = a_r - I_r$	$C_r = C_{r-1} - A_r$	$M_r = M_{r-1} + A_r$
0	D_0		$A_0 = D_0$	$C_0 = PA - D_0$	$M_0 = A_0 = D_0$
1	a_1	$I_1 = C_0 \cdot i_p$	$A_1 = a_1 - I_1$	$C_1 = C_0 - A_1$	$M_1 = M_0 + A_1$
2	a_2	$I_2 = C_1 \cdot i_p$	$A_2 = a_2 - I_2$	$C_2 = C_1 - A_2$	$M_2 = M_1 + A_2$
3	a_3	$I_3 = C_2 \cdot i_p$	$A_3 = a_3 - I_3$	$C_3 = C_2 - A_3$	$M_3 = M_2 + A_3$

k	a_k	$I_k = C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k = a_k - I_k$	$C_k = C_{k-1} - A_k$	$M_k = M_{k-1} + A_k$

n-2	a_{n-2}	$I_{n-2} = C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2} = a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2} = C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2} = M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	a_{n-1}	$I_{n-1} = a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1} = a_{n-1} - I_{n-1}$	$C_{n-1} = C_{n-2} - A_{n-1}$	$M_{n-1} = M_{n-2} + A_{n-1}$
n	$OC_n = a_n$	$I_n = OC_n - A_n$	$A_n = C_{n-1}$	$C_n = 0$	$PA = M_{n-1} + A_n$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Gil y Gil, 1983, Tomo 2, pp.44-45; 82-83; 90-93], [González, 1992, pp.121-124].

Cuadro de amortización con términos amortizativos constantes

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	D_0		$A_0=D_0$	$C_0=PA - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	a	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	a	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	a	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$
---	a				
k	a	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$
---	a				
n-2	a	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	a	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=a_{n-1} - I_{n-1}$	$C_{n-1}=C_{n-2} - A_{n-1}$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	$OC_n = a$	$I_n=OC_n - A_n$	$A_n=C_{n-1}$	$C_n=0$	$PA=M_{n-1} + A_n$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Le Borgne, 1989, pp.71-92], [Cissell y otros, 1990, pp.201-209], [Fontanals, 1992, pp.221-274].

Cuadro de amortización con términos amortizativos variables en progresión geométrica

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	D_0		$A_0=D_0$	$C_0=PA - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	a	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	$a \cdot q$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	$a \cdot q^2$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$

k	$a \cdot q^{k-1}$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$

n-2	$a \cdot q^{n-3}$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	$a \cdot q^{n-2}$	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=a_{n-1} - I_{n-1}$	$C_{n-1}=C_{n-2} - A_{n-1}$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	$OC_n = a \cdot q^{n-1}$	$I_n=OC_n - A_n$	$A_n=C_{n-1}$	$C_n=0$	$PA=M_{n-1} + A_n$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Gómez y otros, 1990, pp.176-189], [Fanjul y otros, 1996, pp.164-171].

Cuadro de amortización con términos amortizativos variables en progresión aritmética

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	D_0		$A_0=D_0$	$C_0=PA - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	a	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=a_1 - I_1$	$C_1=C_0 - A_1$	$M_1=M_0 + A_1$
2	$a+d$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=a_2 - I_2$	$C_2=C_1 - A_2$	$M_2=M_1 + A_2$
3	$a+2 \cdot d$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=a_3 - I_3$	$C_3=C_2 - A_3$	$M_3=M_2 + A_3$

k	$a+(k-1) \cdot d$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=a_k - I_k$	$C_k=C_{k-1} - A_k$	$M_k=M_{k-1} + A_k$

n-2	$a+(n-3) \cdot d$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=a_{n-2} - I_{n-2}$	$C_{n-2}=C_{n-3} - A_{n-2}$	$M_{n-2}=M_{n-3} + A_{n-2}$
n-1	$a+(n-2) \cdot d$	$I_{n-1}=a_{n-1} - A_{n-1}$	$A_{n-1}=a_{n-1} - I_{n-1}$	$C_{n-1}=C_{n-2} - A_{n-1}$	$M_{n-1}=M_{n-2} + A_{n-1}$
n	$OC_n = a+(n-1) \cdot d$	$I_n=OC_n - A_n$	$A_n=C_{n-1}$	$C_n=0$	$PA=M_{n-1} + A_n$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Ruiz, 1986, pp.283-288], [González, 1992, pp.133-136].

Cuadro de amortización con cuotas constantes de amortización $C_0=V_0+OC_0=PA - D_0=n \cdot A$, $A=C_0/n$

Vtos.	a_r	$I_r=C_{r-1} \cdot i_p$	$A_r=a_r - I_r$	$C_r=C_{r-1} - A_r$	$M_r=M_{r-1} + A_r$
0	D_0		$A_0=D_0$	$C_0=PA - D_0$	$M_0=A_0=D_0$
1	$a_1=I_1+A_1$	$I_1=C_0 \cdot i_p$	$A_1=A$	$C_1=C_0 - A$	$M_1=D_0+A$
2	$a_2=I_2+A_2$	$I_2=C_1 \cdot i_p$	$A_2=A$	$C_2=C_0 - 2 \cdot A$	$M_2=D_0+2 \cdot A$
3	$a_3=I_3+A_3$	$I_3=C_2 \cdot i_p$	$A_3=A$	$C_3=C_0 - 3 \cdot A$	$M_3=D_0+3 \cdot A$

k	$a_k=I_k+A_k$	$I_k=C_{k-1} \cdot i_p$	$A_k=A$	$C_k=C_0 - k \cdot A$	$M_k=D_0+k \cdot A$

n-2	$a_{n-2}=I_{n-2}+A_{n-2}$	$I_{n-2}=C_{n-3} \cdot i_p$	$A_{n-2}=A$	$C_{n-2}=C_0 - (n-2) \cdot A$	$M_{n-2}=D_0+(n-2) \cdot A$
n-1	$a_{n-1}=I_{n-1}+A_{n-1}$	$I_{n-1}=C_{n-2} \cdot i_p$	$A_{n-1}=A$	$C_{n-1}=C_0 - (n-1) \cdot A$	$M_{n-1}=D_0+(n-1) \cdot A$
n	$OC_n=I_n+A_n$	$I_n=C_{n-1} \cdot i_p$	$A_n=A$	$C_n=C_0 - n \cdot A=0$	$PA=D_0+n \cdot A$
Sumas	PA+GF	GF	PA		

[Gil, 1987, pp.401-422], [Pascual, 1998, pp.89-95; 105-107; 109-110].

Cuando el sistema financiero de amortización del *leasing* es con cuotas constantes de amortización el cuadro de amortización se calcula por columnas, y cada columna en orden descendente:

- 1) Primera columna cuota de amortización.
- 2) Segunda columna capital vivo, pendientes de amortización.
- 3) Tercera columna, capital amortizado acumulado.
- 4) Cuarta columna, cuota de interés periódica.
- 5) Quinta columna, término amortizativo, cuota de *leasing* periódica.

En todos los cuadros expuestos la fila n incorpora el ajuste por redondeo en los decimales de la divisa en la que se formalizó el *leasing*. Los decimales redondeados al alza o truncados en los cálculos de los términos amortizativos a_r y las cuotas de amortización l_r de las filas $0, 1, 2, \dots, n-1$.

3. Sistemas de amortización con tipos variables de interés

Las operaciones de arrendamiento pactadas con un sistema de amortización con tantos de interés variables se caracterizan porque en el instante de la formalización no se conocen los valores de los tantos de interés de cada uno de los períodos de maduración en los que se fracciona el plazo de reembolso. En la fecha de formalización y apertura se establece en las cláusulas financieras el tipo de interés de salida, del primer período de amortización, y el tipo de interés de referencia para cada uno de los períodos restantes del plazo de amortización.

En la práctica, los tipos de interés de referencia más utilizados son el MIBOR, EURIBOR, LIBOR para los bancos y el interés CECA para las cajas de ahorro. En función de la solvencia del arrendatario y/o garantías o avales que presente, el tanto de interés de referencia se corrige al alza sumando un diferencial fijo, en puntos porcentuales.

Los sistemas de amortización para préstamos con tantos de interés variables se calculan con uno de los dos criterios financieros que se exponen:

- 1) Recálculo de los términos amortizativos
- 2) Plan de amortización fijo

[Levenfeld y De La Maza, 1997, pp.161-169], [Meneu y otros, 1994, pp.61-67].

3.1. Recálculo de los términos amortizativos

Se llama tramo, o intervalo de amortización, a un conjunto consecutivo de períodos de maduración del plazo total de reembolso donde el tipo de interés permanece fijo e invariable. En cada vencimiento de un tramo de amortización del plazo de reembolso se produce una revisión del tipo de interés del arrendamiento con la actualización del tanto de interés de referencia corregido al alza con el diferencial. Para obtener los términos amortizativos del tramo de amortización afectado por una revisión del tanto de interés hay que observar los puntos siguientes de forma secuencial:

- 1) Se calcula, para cada tramo de amortización vencido, el capital vivo de la obligación de pago del arrendatario.
- 2) Se formula una equivalencia financiera entre el capital vivo, prestación, y los términos amortizativos (capitales financieros de la contraprestación) con la tasa de interés revisada. A esta equivalencia financiera se aplican las condiciones financieras y el sistema de amortización pactado en la apertura, y se fija el horizonte temporal por el resto de los períodos de amortización hasta agotar el plazo de arrendamiento.

Nunca se formula la equivalencia financiera para el tramo de amortización inmediato siguiente. Todo lo contrario, se toma el resto pendiente del total del plazo de arrendamiento, es decir, el intervalo temporal que media entre la fecha actual de revisión del tanto de interés y el fin del contrato de arrendamiento pactado en la apertura [Terceño y otros, 1997, pp.337-364].

3.2. Plan de amortización fijo

Cuando se formaliza el arrendamiento, en las cláusulas financieras se establece el tipo de interés de salida y el plazo contractual de reembolso. La equivalencia financiera de capitales en conjunción con el sistema de amortización pactado determinan las cuotas de amortización, al tanto de interés de salida. Estas cuotas de amortización no serán recalculadas en cada tramo de amortización con las revisiones de los tantos de interés de referencia, sino que se mantienen fijas, inalterables, en los períodos de maduración del plazo de arrendamiento.

La revisión de los tantos de interés se realiza al vencimiento de cada uno de los tramos de amortización. El nuevo interés del préstamo es la suma del interés de referencia (EURIBOR, MIBOR, CECA, etc.) corregido por el diferencial fijo. Los términos amortizativos para el nuevo tramo de

amortización afectado por la revisión de la tasa de interés se obtienen con el orden siguiente:

- Las cuotas de interés se calculan multiplicando la tasa de interés revisada por el capital vivo pendiente de amortización, extraído de las cuotas iniciales de amortización, deducidas al interés de salida.
- El término amortizativo, cuota de *leasing* es la suma de la cuota de interés y la cuota fija de amortización, determinada al interés de salida, para cada período de maduración [González, 2007, pp.138-147].

3.3. Cuota de leasing con impuestos indirectos

Las operaciones de arrendamiento financiero están sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o al Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) según la zona geográfica donde radique el domicilio social de la empresa que financia con *leasing* la adquisición de un activo material.

$$a_{t,r} = a_r \cdot (1+t)$$

Leyenda,

a_r , término amortizativo del período r -ésimo.

$a_{t,r}$, cuota de leasing, término amortizativo más impuestos indirectos: IVA o IGIC.

t , tipo impositivo del IVA o IGIC, en tanto por uno (tasa o rédito).

3.4. Extensión del Análisis Financiero a Rentas Fraccionadas y Plurianuales

Las *rentas fraccionadas* tienen frecuencia de capitalización inferior al año comercial, con términos periódicos con vencimiento semanal, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral, etc., siempre que no excedan del año comercial [Ferruz, 1994, pp.134-137], [Terceño y otros, 1997, pp.177-182; 335-337] [González, 1992, pp.103-106]. Las *rentas plurianuales* tienen frecuencia de capitalización superior al año comercial, con términos de la renta con vencimientos cada bienio, trienio, quinquenio, sexenio, etc., siempre que exceden de la duración cronológica del año comercial [Bonilla y otros, 2006, pp.351-357], [González, 1992, pp.107-110].

Se pueden pactar operaciones de arrendamiento con capitales financieros de la contraprestación, cuotas de *leasing* a rembolsar con rentas plurianuales, fraccionadas, o con una combinación de ambas rentas:

- *Rentas anuales variables en progresión aritmética o geométrica, fraccionadas constantes.* El período de maduración, año comercial, se

fracciona en subperíodos con frecuencias de capitalización inferiores al año comercial [Levenfeld y De La Maza, 1997, pp.115-132].

- *Rentas plurianuales variables en progresión aritmética o geométrica con fraccionamiento anual constante (Rentas mixtas)*. Rentas con períodos de maduración que exceden del año comercial al que corresponde una frecuencia de capitalización plurianual. El subperíodo de maduración es el año comercial, la renta plurianual se fracciona en rentas anuales constantes [Ruiz, 1986, pp.229-241].
- *Rentas plurianuales variables en progresión aritmética o geométrica con fraccionamiento periódico constante (Rentas mixtas)*. Rentas con períodos de maduración y frecuencias de capitalización plurianual. El subperíodo de maduración corresponde a una fracción del año comercial. La renta plurianual se descompone en rentas fraccionadas constantes [De Pablo, 2000, pp.277-300], [Calzada y García, 1997, pp.281-287].

4. Cláusula financiera de cancelación anticipada

La premisa de partida es que las condiciones financieras pactadas en la época de formalización, es decir, en la fecha de la apertura, tendría que incluir una cláusula financiera de cancelación anticipada del arrendamiento. En caso de que no se incluyera esta cláusula, no podría ejercitarse. Esta cláusula favorece al arrendatario, puesto que puede entregar un capital financiero en cualquier instante del plazo irrevocable para la extinción de la operación de amortización.

Una operación de arrendamiento se puede interrumpir en cualquier instante del plazo revocable con la antelación estipulada en las condiciones financieras [Calzada y García, 1997, pp.495-499], [Bonilla e Ivars, 1994, pp.575-578].

La existencia contractual de una cláusula de cancelación anticipada determina una posición distinta para el arrendatario frente al arrendador. El arrendatario tiene el derecho a ejercitar la cancelación anticipada si dispone de efectivo suficiente. El arrendador está obligado a aceptarla en cualquier instante. Incluso se pacta en las condiciones financieras una indemnización al arrendador con el resto de las cuotas de leasing vencidas del plazo irrevocable, para compensar la asunción del riesgo potencial sobre posibles fluctuaciones desfavorables de los tipos de interés [Villazón y Sanou, 1993, pp.283-285].

Existen dos técnicas de cálculo financiero para concretar el capital que debe entregar el arrendatario al arrendador, en la cancelación anticipada

total para revocar, liquidar y dar por finalizado el contrato de *leasing*, reduciendo de forma sustancial la duración contractual prefijada en las cláusulas financieras:

- *Análisis retrospectivo*, con los capitales financieros vencidos, desde la apertura hasta la época de valoración de la cancelación total.
- *Análisis prospectivo*, con los capitales financieros pendientes de vencimiento, desde la época de valoración de la cancelación total hasta el fin del contrato de *leasing*.
- *Sistema recurrente*. El origen es el capital de un saldo financiero o reserva matemática ya calculado después de la apertura de una operación financiera pero en una época de valoración previa del plazo de reembolso al que se le incorpora la suma financiera de los capitales vencidos de la prestación y contraprestación, desde la fecha del saldo financiero inicial, hasta el instante de la equivalencia financiera en el que debe calcularse la nueva reserva matemática.

No se hace referencia a este método de cálculo pues la cancelación anticipada en un *leasing* es excepcional y no es probable que exista un saldo financiero calculado en una época de valoración anterior del plazo contractual pactado en las condiciones financieras. El lector interesado puede consultar cualquier libro de la materia que se menciona en la bibliografía. El cálculo de la reserva por el método recurrente es más elemental y simple que el análisis retrospectivo o prospectivo [Meneu y otros, 1994, pp.18-28], [González, 2007, p.160-167], [Levenfeld y De La Maza, 1997, pp.137-144], [Bonilla e Ivars, 1994, pp.77-84].

Ambas técnicas proporcionan idéntico resultado, y sendos sistemas de cálculo son utilizados con indiferencia. En su práctica habitual las entidades financieras tienen preferencia por el método prospectivo.

4.1. Cancelación total a la izquierda por el método prospectivo

Si no se quiere incluir el capital financiero que vence en la fecha de valoración de la cancelación total, se calculará a la derecha (en las fórmulas algebraicas se identifica con el signo "+"). Si por el contrario se quiere incluir de forma expresa el capital financiero con vencimiento en la época de valoración de la cancelación total, se estimará a la izquierda (se indica con el signo "-"). En el plazo irrevocable el arrendador sólo puede exigir las cuotas

de *leasing* y el valor residual garantizado neto, según las condiciones financieras ya pactadas [Levenfeld y De La Maza, 1997, pp.145-157].

Se incluye el valor residual garantizado

$$CT_h^- = \sum_{r=h}^{n-1} a_r \cdot (1+i_p)^{-(r-h)} + VRG_n \cdot (1+i_p)^{-(n-h)}$$

Leyenda,

CT_h^- , importe de la cancelación total en la época h de valoración. La cancelación total es el capital financiero que debe entregar el arrendatario al arrendador para extinguir, finalizar la operación financiera de amortización. Se expone el cálculo del capital financiero a la izquierda de la fecha h de vencimiento.

VRG_n , importe de la estimación del valor residual garantizado en la época n de valoración. El valor residual garantizado neto es la diferencia entre el valor residual del activo subyacente, pactado en las condiciones financieras y el valor razonable del activo subyacente arrendado que se observa en el mercado al término del plazo contractual. El valor residual garantizado neto es el importe que debe indemnizar y liquidar el arrendatario al expirar el arrendamiento. [González, 2007, pp.169-171].

4.2. Cancelación total a la izquierda casos particulares

En función de la relación algebraica entre los términos amortizativos del *leasing*, bajo las hipótesis establecidas en las condiciones financieras de los reembolsos:

- El desembolso inicial es el primer término de la renta.
- Cancelación total a la izquierda por el método prospectivo.
- Se incluye el Valor residual garantizado.

4.2.1. Términos amortizativos constantes

$$CT_h^- = a \cdot (1+i_p) \cdot a_{\overline{n-h}|i_p} + VRG_n \cdot (1+i_p)^{-(n-h)}; \quad a_{\overline{x}|i_p} = \frac{1 - (1+i_p)^{-x}}{i_p}$$

[Gil y Gil, 1983, Tomo 1, pp.257-264; 311-319], [Calzada y García, 1997, pp.201-244].

4.2.2. Términos amortizativos variables en progresión geométrica

$$CT_h^- = (1+i_p) \cdot A(a \cdot q^h; q)_{\overline{n-h}|i_p} + VRG_n \cdot (1+i_p)^{-(n-h)}$$

Valor actual de la renta en la época de cancelación,

$$A(z; q)_{\overline{x}|i_p} = z \cdot \frac{1 - q^x \cdot (1+i_p)^{-x}}{1+i_p - q}; \quad z = a \cdot q^h$$

[Cabré, 1990, pp.265-273], [Apraiz, 2003, pp.70-71].

4.2.3. Términos amortizativos variables en progresión aritmética

$$CT_h^- = (1+i_p) \cdot A(a+h \cdot d; d)_{\overline{n-h}|i_p} + VRG_n \cdot (1+i_p)^{-(n-h)}$$

Valor actual de la renta en la época de cancelación,

$$A(w; d)_{\overline{x}|i_p} = \left[w + \frac{d}{i_p} + d \cdot x \right] \cdot a_{\overline{x}|i_p} - \frac{d \cdot x}{i_p}; \quad w = a + h \cdot d$$

[Zbigniew, 2007, pp.140-147], [De Pablo, 2002, pp.221-225].

TEMA 3. COSTE Y RENDIMIENTO EFECTIVO

1. Justificación de las características comerciales

Como se ha expuesto, toda operación financiera supone un intercambio diacrónico de capitales financieros. Estos capitales financieros se agrupan en dos subconjuntos: la prestación (capitales financieros cedidos o entregados por el arrendador) y la contraprestación (capitales financieros reembolsados por el arrendatario).

Si queremos comparar los capitales financieros de la prestación y contraprestación se requiere: primero, elegir una época o instante de valoración y, segundo, establecer entre ellos una equivalencia financiera. La equivalencia financiera es un análisis sincrónico de ambos conjuntos de capitales, en un punto del horizonte temporal y con una ley financiera, libremente pactada entre las partes, usualmente capitalización compuesta.

Cuando la ley que define la operación es la capitalización compuesta con tipo de interés constante, el propio tanto periódico fijo de la ley informa ya del coste o del rendimiento de la operación. Sin embargo, en otras ocasiones se pactan intereses variables en función de un índice de referencia y es preciso el cálculo del tanto medio efectivo para obtener una medida indicativa del coste o rendimiento de la operación. En estos casos estamos describiendo una operación financiera pura, normal o nominal sin características comerciales. El tanto o rédito medio para los períodos de maduración consecutivos en los que se descompone la duración de una operación financiera ya proporciona información sobre el coste que soporta el arrendatario o rendimiento que percibe el arrendador financiero [Le Borgne, 1989, pp.93-107], [Meneu y otros, 1994, pp.86-96, 262-269].

Cuando se introducen los gastos suplementarios inherentes a la operación (las características comerciales) hay que concretar los nuevos conjuntos de la prestación y contraprestación tanto para el arrendador como para el arrendatario, pues puede haber gastos que afecten a uno y, recaigan sobre terceras personas. Es preciso formular dos equivalencias financieras:

- Una para el arrendador entre los capitales financieros que forman sus conjuntos de la prestación y contraprestación real, para determinar el tanto efectivo de activo, o de rendimiento efectivo implícito del arrendador en una operación de *leasing*.

- Otra para el arrendatario entre los capitales financieros que forman sus conjuntos de la prestación y contraprestación real, para determinar el tanto efectivo de pasivo, o tanto de coste efectivo implícito del arrendatario en una operación de *leasing* [Alfonso, 1994, pp.285-291], [Terceño y otros, 1997, pp.361-364].

Definida una operación financiera y calculado su tanto o rédito medio, cuando se incorporan a la operación condiciones especiales que modifican el valor de la prestación y/o el valor de la contraprestación, el nuevo rédito medio que restablece la equivalencia financiera sirve, en comparación con el rédito medio de la operación financiera pura, como magnitud financiera del coste o rendimiento de las características comerciales [Meneu y otros, 1994, pp.317-322].

2. Descripción de las características comerciales

Las operaciones financieras generan en la práctica además del intercambio financiero una serie de gastos adicionales que modifican los conjuntos de la prestación y/o la contraprestación de la operación nominal, las características comerciales, se clasifican en recíprocas y en unilaterales y suponen en la operación:

- Nuevas entradas o salidas de capitales adicionales;
- Modificación de las cuantías o los vencimientos de los capitales que forman la prestación o la contraprestación original, afectando:
 - 1) Exclusivamente a los agentes de la operación; o bien,
 - 2) Implicando a terceros en la entrega o la recepción de capitales adicionales, dando lugar a la prestación y contraprestación real que es la efectivamente intercambiada [Meneu y otros, 1994, pp.96-108].

La presencia de las características comerciales en los sistemas de amortización está justificada por diversas razones:

- En primer lugar, el hecho de que las operaciones de arrendamiento supongan, además de la utilización de recursos, un incremento del riesgo de crédito de la entidad que lo concede, plantea la conveniencia de proceder al estudio de la solvencia del arrendatario, y exigir en la formalización de los contratos de *leasing* ciertos requisitos, e incluso solicitar la constitución y/o depósito de garantías complementarias.

- Por otro lado, la concesión de un *leasing* origina ciertos gastos de gestión, más o menos importantes, dependiendo de las características concretas de la operación, que, si bien podrían incluirse en el precio incrementando el tipo de interés aplicado, suelen cobrarse separadamente. También en ocasiones, se incluyen otros servicios además de la estricta financiación y su remuneración se suele percibir en forma de comisiones.
- Finalmente, existen características derivadas de la instrumentación concreta de políticas de incentivos a la inversión, que se traducen en unas mejores condiciones para su financiación [Meneu y otros, 1994, pp.259-260].

2.1. Características comerciales bilaterales en los arrendamientos

Recaen sobre las dos partes contratantes modificando de igual forma sus compromisos. Cuando en una operación financiera todas las características son bilaterales, la prestación realmente entregada por el arrendador es directamente percibida por el arrendatario y, recíprocamente, la contraprestación efectivamente desembolsada por el arrendatario es recibida íntegramente por el arrendador. Si este es el caso, entonces son idénticos entre sí el tanto de coste efectivo y el tanto de rendimiento efectivo de la operación financiera analizada. Se puntualiza que las características comerciales bilaterales pueden clasificarse según:

- Modifiquen la cuantía de los capitales de la prestación y/o de la contraprestación.
- Modifiquen el vencimiento de los capitales de la prestación y/o de la contraprestación [Bonilla e Ivars, 1994, pp.90-91].

Obedecen a la remuneración de servicios anexos a la financiación o a la compensación de gastos de gestión, aunque en la mayoría de las ocasiones responden al deseo de disminuir el nivel de riesgo de la operación. Todas ellas suponen un incremento del coste de la operación para el arrendatario y de la rentabilidad para el arrendador:

- Comisión de apertura. Es un porcentaje fijo sobre el principal de la operación o límite global autorizado, a cobrar de una sola vez en la formalización, o en la primera liquidación que se practique.
- Gastos de estudio. Cantidad sobre el límite o principal, a percibir en el momento de su formalización.

- Comisión de cancelación anticipada. Es un porcentaje fijo que se cobra sobre el importe a cancelar, a percibir en el momento de la amortización extraordinaria.
- Gastos de gestoría. Cantidad que se cobra de una sola vez en el momento de la apertura por servicios adicionales no financieros prestados por la entidad de leasing. Son gastos de gestión y tramitación de la documentación de la operación y de la constitución de depósitos, avales y pignoración de títulos valores.
- Comisión de subrogación. Porcentaje sobre el principal o límite subrogado, a cobrar de una sola vez en el momento de la formalización de la subrogación a la persona o entidad subrogada.
- Gastos de reclamación de descubiertos (amortizaciones, cuotas, intereses y comisiones), para compensar gastos de gestión en la regularización de la posición vencida del arrendatario (correo, teléfono, fax, telefax, telégrafo). Se aplicará la tarifa oficial que tenga publicada en cada momento la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones.

Más difícil de cuantificar son las comisiones y gastos encubiertos. En las cláusulas financieras de un arrendamiento puede obligarse al arrendatario a mantener cuentas corrientes, de ahorro, pólizas de crédito, líneas de descuento de papel o inmovilizar capitales en depósitos a plazo, etc., con el arrendador financiero. Una vez fidelizado el arrendatario, está abonado el caldo de cultivo que le permite a la entidad financiera, desde una posición hegemónica, claramente abusiva, oprimir aún más al arrendatario con la aplicación de comisiones, intereses de operaciones de activo más altos, e intereses de operaciones de pasivo más bajos, para maximizar los rendimientos del conjunto de productos financieros suscritos. La entidad financiera que otorga el *leasing*, puede esclavizar al arrendatario cuanto menos por el plazo de reembolso de las deudas [De Pablo, 2000, pp.136-144], [Calzada y García, 1997, pp.303-324; 500-502].

2.2. Características comerciales unilaterales en los arrendamientos

Afloran cuando intervienen terceras personas hacia las que se desvían, o que proporcionan, los capitales adicionales. En presencia de las características comerciales la prestación real entregada por el arrendador no coincide con la recibida por el arrendatario y viceversa, es decir, la contraprestación real entregada por el arrendatario no es la recibida por el arrendador. Las características comerciales unilaterales determinan que haya una divergencia entre los valores de los tantos de coste y de rendimiento efectivos [Bonilla e Ivars, 1994, pp.91-92].

Hay dos categorías de características comerciales unilaterales:

- Las que representan una salida de capitales hacia el exterior.
- Las que suponen una entrada de capitales.

Dentro de la primera de ellas podemos mencionar:

- 1) Gastos iniciales. Se manifiestan cuando se concierta y formaliza la operación.
- 2) Gastos finales. Se producen a consecuencia de la extinción de la operación.
- 3) Gastos periódicos. Se soportan durante toda la operación. Son el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).

La intención del arrendador de reducir el riesgo de crédito del arrendamiento determina que en su instrumentación se exijan ciertos requisitos para ejercitar con más eficacia los derechos de cobro. Se puede exigir que en los contratos intervenga un fedatario público y/o que se utilicen documentos como la letra de cambio, con mayor fuerza ejecutiva.

En esta categoría de gastos se pueden mencionar los gastos notariales y registrales (registro de la propiedad, registro mercantil) por constitución de garantías con avales, pignoración de títulos valores o garantías reales, tales como hipotecas mobiliarias e inmobiliarias en el instante de la formalización del arrendamiento; y tantos otros gastos simétricos a los enumerados al finalizar el plazo de reembolso por levantamiento de garantías, avales o hipotecas; impuestos sobre el incremento del valor de los terrenos (derechos reales) transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados. Estos requisitos disminuyen el riesgo de crédito, morosidad e insolvencia de la operación, pero generan un aumento del coste financiero efectivo para el arrendatario.

Dependiendo de las características del arrendatario y/o del fin al que se destinen los fondos, pueden existir determinadas políticas de incentivos que disminuyan el tanto de coste efectivo para el arrendatario por varias vías: tipos de interés subvencionados; subvenciones directas aplicables a la disminución de la deuda viva o de libre disposición por el arrendatario; exenciones fiscales, libertad de amortización o amortización aceleradas de los activos, exoneración temporal de impuestos, deducciones fiscales en base o en cuota por inversión; desgravaciones en los boletines de cotización a la seguridad social, cuando la inversión conlleva un incremento en la plantilla laboral; etc. [Meneu y otros, 1994, pp.261-262].

En este caso, si los ingresos los percibe el arrendador este agente tiene una prestación real menor o una contraprestación real mayor, y si beneficia al arrendatario resulta aumentada la prestación real o disminuida la contraprestación real.

2.3. Características comerciales y elección de un sistema de amortización

La pregunta clave es cuánto influyen las características comerciales en la elección de un sistema de financiación entre un abanico de alternativas plausibles (accesibles y posibles) de diferentes entidades financieras.

Para calcular el tanto de coste efectivo o el tanto de rendimiento efectivo introduciendo las características comerciales en la operación financiera pura se deben concretar los nuevos conjuntos de la prestación y contraprestación diferentes tanto para el arrendador como para el arrendatario.

Las características comerciales bilaterales son gastos inherentes a la operación de arrendamiento y están justificados porque el arrendador asume un riesgo de crédito por morosidad e insolvencia del arrendatario. El arrendador para salvaguardar sus intereses realiza un análisis de viabilidad de la operación de *leasing* que le ocasiona unos gastos que repercute íntegramente al arrendatario. En presencia de las características comerciales bilaterales los conjuntos de la prestación y contraprestación del arrendatario y arrendador son los mismos. Por esta razón los tantos de coste y de rendimiento efectivos tienen una cuantía idéntica.

Las características comerciales bilaterales impuestas por el arrendador son subjetivas, es decir, sus importes pueden variar dependiendo de la entidad de *leasing*. Diferentes sociedades de arrendamiento, tienen distintas características comerciales bilaterales, para ofrecer productos financieros específicos y desmarcarse de sus inmediatos competidores. Ante un abanico

de alternativas financieras de inversión, el arrendatario potencial, si actúa con racionalidad económica escogerá la financiera que le oferte un *leasing* con el tanto de coste efectivo más bajo.

Las entidades financieras están obligadas a informar a su clientela y a tener publicadas las tarifas de comisiones y gastos aplicables a cada uno de los productos de sus operaciones activas y pasivas.

Las características comerciales unilaterales son gastos o ingresos que desembolsan o perciben uno de los agentes económicos que intervienen en la operación de arrendamiento y una tercera persona, habitualmente una institución pública. Se trata de cantidades estimadas o probables, que contienen una apreciable y suficiente incertidumbre. Se desconoce la cuantía exacta hasta su liquidación o ingreso, o es incierta la fecha puntual de su disponibilidad o vencimiento. Estos gastos e ingresos son ineludibles, se conoce sin duda alguna su existencia, y no dependen de la financiera que proporciona el capital nominal. Además sufren actualizaciones o revisiones periódicas, por ejemplo con las leyes anuales de presupuestos generales del estado.

Las características comerciales unilaterales impiden el cálculo riguroso del tanto de coste efectivo y del tanto de rendimiento efectivo cuando se formaliza la operación de arrendamiento. Sólo se puede determinar el tanto de coste efectivo para el arrendatario y el tanto de rendimiento efectivo para el arrendador una vez expire el plazo de reembolso y se hayan percibido y/o liquidado todos los ingresos y gastos finales. El cálculo de estos tantos es ex-post, una vez concluida y cerrada la operación, nunca ex-ante en la época en que se pacta (origen de la operación) cuando aún no se ha tomado la decisión.

Esta razón, es decir, la incertidumbre en la cuantía o vencimientos de los capitales asociados a las características comerciales unilaterales, junto con su carácter de obligatorias e ineludibles, impuestas por la normativa en vigor aplicable determinan que no se tengan en cuenta para sopesar la elección de un sistema de amortización dentro de un rango de alternativas financieras accesibles. Las características comerciales unilaterales se presentan en todas las opciones financieras y su importe es fijo, invariable, el mismo en todas las modalidades de financiación propuestas en las ofertas de crédito financiero. No obstante conocer con exactitud el tanto de rendimiento o el tanto de coste efectivo es un dato que sirve de pauta y modelo fiable como antecedente real observado en caso de afrontar en el futuro una operación similar de endeudamiento.

2.4. Cálculo del tanto de coste efectivo y del tanto de rendimiento efectivo

Conjunto de los capitales financieros de la prestación:

$$P = \{(P_0; t_0), (P_1; t_1), (P_2; t_2), \dots, (P_{n-1}; t_{n-1}), (P_n; t_n)\}$$

Conjunto de los capitales financieros de la contraprestación:

$$C = \{(C_0; t_0), (C_1; t_1), (C_2; t_2), \dots, (C_{m-1}; t_{m-1}), (C_m; t_m)\}$$

$[t_{k-1} t_k)$, período genérico k -ésimo de maduración.

$[t_0 t_m]$, plazo de amortización y reembolso de crédito financiero.

Equivalencia financiera de capitales con el tanto i_w efectivo de frecuencia w de capitalización periódica:

$$PA = \sum_{k=0}^n P_k \cdot (1+i_w)^{-t_k} - \sum_{h=0}^m C_h \cdot (1+i_w)^{-t_h}$$

[González, 1992, pp.145-150], [Terceño y otros, 1997, pp.298-302], [Bonilla e Ivars, 1994, pp.411-425, 470-475, 479-480, 572-575].

Caso 1. Cálculo del tanto de rendimiento efectivo del arrendador

- Si el conjunto P son los capitales financieros de la prestación real desembolsada por el arrendador.
- Si el conjunto C son los capitales financieros de la contraprestación real recibida por el arrendador.
- Entonces el tanto i_w efectivo es la tasa interna de rentabilidad, el tanto de rendimiento efectivo de frecuencia w de capitalización periódica.

Caso 2. Cálculo del tanto de coste efectivo del arrendatario

- Si el conjunto P son los capitales financieros de la prestación real recibida por el arrendatario.
- Si el conjunto C son los capitales financieros de la contraprestación real desembolsada por el arrendatario.
- Entonces el tanto i_w efectivo es la tasa interna de gasto, el tanto de coste efectivo de frecuencia w de capitalización periódica [Royuela, 1989, pp.191-196], [Ferruz, 1994, pp.142-146].

Capítulo IV

EFECTO DE LAS
NORMAS INTERNACIONALES
DE INFORMACION FINANCIERA
EN EL LEASING

TEMA 1. INTRODUCCION

1. Antecedentes

La práctica mercantil está en constante evolución, de ahí la necesidad de actualizaciones permanentes que se observan en todos los niveles de la vida económica y empresarial, así como los cambios que experimenta la normativa legal (jurídica, mercantil, fiscal y contable), local, nacional e internacional, que configuran de una forma dinámica el perfil del marco normativo.

En este contexto predomina el valor razonable en la información empresarial destinada a terceros (inversores, comunidad económica, administraciones, etc.), es decir, la transparencia como generador de confianza empresarial y, finalmente, la sustancia sobre la forma como principio base a utilizar en la interpretación de las transacciones y su registro contable [Yebra y López, 2006, p.5].

Resulta adecuado actualizar con nuevas normativas e interpretaciones el marco general para adaptar las mismas a la naturaleza y complejidad de las operaciones económicas y a la actividad nacional y trasnacional de las empresas. Esta Tesis que sometemos a su consideración tiene la intención de contribuir lo más eficazmente posible a esclarecer el “Efecto de las Normas Internacionales de Contabilidad sobre las Operaciones de Arrendamiento”.

Los precursores de las normas internacionales de contabilidad y otros expertos en finanzas empresariales han debatido durante años la forma de mejorar la contabilidad de los arrendamientos.

En 1996, el grupo de G4+1 responsable de la emisión de las normas de contabilidad publicó un documento de trabajo, “Contabilidad de los arrendamientos: Nueva propuesta para los arrendatarios de reconocimiento de activos y pasivos contables derivados de contratos de arrendamientos” [“Accounting for Leases: A New Approach-Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts”].

El grupo G4+1 coordina a un grupo de expertos en materia de elaboración de normas contables nacionales de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Reino Unido y de Estados Unidos el Comité de Normas

Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee, que posteriormente se transforma en la organización IASB).

El documento de trabajo propone suprimir las diferencias entre los registros contables de los arrendamientos financieros y operativos. La implementación práctica de este criterio permite que un arrendatario reconozca como activo contable toda cesión de un derecho de uso sobre un activo subyacente y como pasivo contable la obligación de pago que resulta inherente a un contrato de arrendamiento.

El grupo de trabajo G4+1 publicó en el año 2000 otro documento de trabajo, "Arrendamientos: implementación de la una nueva propuesta" ["Leases: Implementation of a New Approach"]. Dicho documento expone cómo aplicar los contenidos del documento de trabajo de 1996 e incluye propuestas para la contabilidad del arrendador [IASB & FASB, 2009, pp.15-16, pfs.1.17-1.20].

IASB en colaboración con FASB en julio de 2006 acuerda establecer un calendario para un proyecto conjunto sobre los arrendamientos. El objetivo de este proyecto es una mejora significativa en la normativa contable sobre los arrendamientos. Fruto de esta alianza es el Documento de Trabajo "Arrendamientos, Conclusiones Preliminares" [IASB & FASB, DP/2009/1, "Discussion Paper Leases, Preliminary Views", Copyright 2009, IASCF, 121 páginas, ISBN: 978-1-907.026-02-7; publicado en la Web Institucional www.iasb.org, en marzo 2009] que constituye el primer paso para alcanzar ese objetivo.

2. Síntesis de los contenidos

Hemos estructurado este capítulo en los siguientes temas y contenidos:

- Tema 2. Modelo contable actual de los arrendamientos.
- Tema 3. Campo de aplicación.
- Tema 4. Marco conceptual de la contabilidad del arrendatario.
- Tema 5. Valoración inicial del arrendatario.
- Tema 6. Valoración posterior del arrendatario.
- Tema 7. Prórroga de vencimiento y opción de compra.
- Tema 8. Cuotas contingentes y valor residual garantizado.
- Tema 9. Presentación en las cuentas anuales.
- Tema 10. Cuestiones colaterales.
- Tema 11. Registros contables del arrendatario.
- Tema 12. Contabilidad del arrendador.
- Tema 13. Registros contables del arrendador.

En el **Tema 2** describimos el **modelo actual de contabilidad de los arrendamientos**, propuesto en NIC 17, “Arrendamientos” [IAS 17, “Leases”] y FASB 13, “Contabilidad de los arrendamientos” [SFAS 13, “Accounting for Leases”], tanto desde la perspectiva de la contabilidad del arrendatario como desde la referencia de la contabilidad del arrendador.

El arrendamiento es una importante fuente de financiación para las empresas. Por tanto, resulta primordial que los registros contables de los arrendamientos proporcione a los destinatarios de los estados financieros la información necesaria, fiable y comprensible de las operaciones de arrendamiento de una empresa. Acometemos una revisión de la contabilidad de los arrendamientos en respuesta a las críticas propuestas al modelo contable actual. Las siguientes secciones describen este modelo y exponen esas críticas. Señalamos cuáles son sus deficiencias y las razones del porqué se requiere emprender un proyecto de nueva norma internacional de contabilidad sobre los arrendamientos.

En el **Tema 3** estudiamos el campo de aplicación. Describimos las **similitudes y diferencias de la extensión y profundidad de los campos de aplicación de las normas internacionales de contabilidad en vigor**. Resulta imprescindible conciliar las divergencias antes de cerrar y publicar una norma internacional de contabilidad sobre los arrendamientos.

Proponemos que el campo de aplicación de una nueva norma contable de los arrendamientos debe basarse en el perímetro de aplicación de las normas existentes sobre los arrendamientos.

En el **Tema 4** explicamos el **marco conceptual de la contabilidad del arrendatario**. Definimos el **contrato simple de arrendamiento** (“*simple lease*”), que no contiene cláusulas de arrendamiento tales como prórroga de vencimiento, opción de compra y valor residual garantizado; las cuotas de arrendamiento, en períodos de maduración uniformes, son constantes o variables en progresión aritmética o geométrica, pero no se actualizan con referencia a un índice de mercado cuya evolución histórica es aleatoria. Estudiamos los derechos y obligaciones que genera y, verificamos si cumplen los criterios de reconocimiento y valoración de activos y pasivos contables propuestas por IASB y FASB.

Concluimos que el arrendatario tiene el deber de reconocer:

- a) Un activo inmovilizado que representa la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado durante el plazo contractual.
- b) Un pasivo financiero, la obligación de pago del contrato de arrendamiento en contraprestación de la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

En la sección final de este tema especificamos los criterios propuestos por IASB y FASB que se deben aplicar a contratos de arrendamientos más complejos, que contienen múltiples cláusulas de opciones financieras.

En el **Tema 5** analizamos la **valoración inicial del arrendatario** tanto de la **cesión del derecho de uso** de activos subyacentes arrendados como de la **obligación de pago del contrato de arrendamiento**. La valoración inicial la examinamos en un contrato simple de arrendamiento (*“simple lease”*). Exponemos varias posiciones doctrinales y extraemos las conclusiones más significativas.

En un contrato de arrendamiento existe una interrelación y vínculo entre la obligación de pago del arrendatario y la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Ambas surgen del mismo contrato de arrendamiento y no coexisten de forma independiente y autónoma. Reconocemos en la valoración inicial este nexo de unión.

En el **Tema 6** examinamos la **valoración posterior del arrendatario** tanto de la cesión del derecho de uso de activos subyacentes arrendados como de la obligación de pago del contrato de arrendamiento, siempre que verifiquen la definición respectivamente de activo y pasivo contable. La valoración posterior la cuestionamos en un contrato simple de arrendamiento (*“simple lease”*). Describimos los principales criterios doctrinales de los que obtenemos las conclusiones más importantes.

Argumentamos que aunque el derecho de uso del activo subyacente arrendado y la obligación de pago del arrendatario están ciertamente vinculados desde las arras de formalización del contrato de arrendamiento, a medida que se agota el plazo contractual esta vinculación puede degenerar y llegar a no ser concluyente ni absoluta y, por tanto, no la reconocemos en la valoración posterior.

En el **Tema 7** analizamos el **reconocimiento y la valoración** de las cláusulas de opciones financieras de **prórroga de vencimiento** y opción de compra.

Los contratos de arrendamiento proponen al arrendatario la opción discrecional (no se impone la exigencia) de prorrogar el vencimiento del contrato en un período adicional sobre el plazo contractual inicial no revocable. Igualmente, un contrato de arrendamiento puede contener una cláusula financiera a ejercitar de forma potestativa que permite al arrendatario rescindir y cancelar el contrato de arrendamiento sin agotar el plazo contractual.

En este tema analizamos:

- a) Cómo se contabiliza el contrato de arrendamiento que contiene cláusulas de opciones financieras de prórroga de vencimiento o rescisión y cancelar sin agotar el plazo contractual revocable.
- b) Factores condicionantes que se deben evaluar para concretar cuándo un arrendatario ejercita las opciones de prórroga de vencimiento y cancelación anticipada del plazo revocable.
- c) Modificaciones del plazo de arrendamiento.

Consideramos que los activos y pasivos contables reconocidos por el arrendatario deben estimarse para el *Plazo de arrendamiento más probable*. Proponemos que el plazo del arrendamiento debe revisarse y estimarse de nuevo en cada de fecha de depósito de las cuentas anuales y cuando se disponga de información fiable con trascendencia económica.

También explicamos cómo se contabiliza un arrendamiento con **opción de compra**, esto es, con una cláusula financiera que permite al arrendatario, a discreción, adquirir o no la propiedad del equipo material arrendado. Defendemos que los requisitos para el ejercicio de la opción de compra deben ser los mismos que para la cláusula financiera de prórroga del vencimiento.

En la sección final exponemos cómo contabilizamos un contrato de arrendamiento que simultáneamente contiene ambas cláusulas de prórroga de vencimiento y de opción de compra del activo arrendado.

En el **Tema 8** estudiamos el **reconocimiento y la valoración** del contrato de arrendamiento que incluye **cuotas contingentes y un valor residual garantizado**. Indicamos que la obligación de pago del arrendatario debe incluir las cuotas contingentes explícitamente pactadas en las cláusulas de opciones financieras.

Consideramos que la obligación de pago del arrendatario se debe valorar con el *Reconocimiento de la obligación de pago más probable* según las preferencias del arrendatario. La obligación de pago derivada del contrato de arrendamiento tiene que volverse a calcular en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para incluir las modificaciones en las estimaciones de las cuotas contingentes de alquiler.

Las cuotas contingentes de alquiler y un valor residual garantizado guardan bastante similitud por mantener muchos puntos de coincidencia. Aún más, podemos afirmar que el valor residual garantizado es una modalidad específica de las cuotas contingentes de alquiler. **Un valor residual garantizado es una cuota contingente** en el instante de

valoración concreto, **cuando finaliza el contrato** de arrendamiento. **Los criterios contables que exponemos** sobre las cuotas contingentes y el valor residual garantizado **reflejan esos puntos de afinidad**.

En el **Tema 9** describimos **cómo los activos y pasivos contables** del modelo de cesión del derecho de uso, y los flujos de gastos e ingresos **derivados de un contrato de arrendamiento debemos presentarlos en las cuentas anuales**. Estas propuestas se basan en las exigencias actuales de información que demandan los destinatarios de los estados financieros.

El punto de partida son los preceptos de las normas en vigor NIC 17 y FASB 13. El efecto en las cuentas anuales de los cambios que proponemos en los registros contables de los contratos de arrendamiento lo describimos en este tema.

Argumentamos que aunque se facilite copia del contrato, **resulta imprescindible información adicional complementaria** para que los destinatarios de los estados financieros dispongan de una imagen completa de la posición económica y **de las preferencias y expectativas del arrendatario sobre el plazo prospectivo del arrendamiento**.

En el **Tema 10** presentamos la exposición de un conjunto de problemas colaterales de índole contable del arrendatario: **reconocimiento inicial** tanto del derecho de uso de los activos materiales arrendados como de la obligación de pago del contrato de arrendamiento; una transacción de **compraventa vinculada a una operación posterior de arrendamiento**; **costes iniciales directos**; arrendamientos con **prestaciones de servicios**, **información financiera a revelar**; y por último, **período de transición**.

En el **Tema 11** analizamos la **implementación práctica de los criterios contables de los arrendatarios** que proponemos que debe contener una nueva norma internacional de contabilidad sobre los arrendamientos.

Resolvemos tres supuestos prácticos de contratos complejos de arrendamiento con diferentes combinaciones de cláusulas de arrendamiento. Un único supuesto que aglutine todas las cláusulas de arrendamiento consideramos que es problemático puesto que dificulta la comprensión y exposición de los cálculos aritméticos. Una vez estudiados los supuestos seleccionados, no debemos tener dificultad en la solución de supuestos con cualquier combinación posible de cláusulas de arrendamiento.

En el **Tema 12** abordamos el **modelo contable de cesión del derecho de uso** desde la perspectiva del **arrendador** con dos **modelos contables**: ***Baja en cuentas*** y ***Obligación de rendimiento***. Un contrato de arrendamiento evidencia un nuevo activo financiero para el arrendador: el derecho a recibir un flujo de ingresos por alquiler. La cuestión que debemos resolver es si el arrendador vende una parte del activo subyacente arrendado o incurre en una obligación en contrapartida a este derecho.

Describimos el modelo contable de **subarrendamientos** (“*subleases*”) y analizamos la función del arrendador intermedio.

Por último, examinamos **varias cuestiones sobre la contabilidad del arrendador: inversiones inmobiliarias, presentación en las cuentas anuales** de los arrendamientos y **período de transición**.

Finalizamos este capítulo de la Tesis con el **Tema 13**, en el que examinamos la **implementación práctica de los criterios contables de los arrendadores** que proponemos que debe considerar una nueva norma internacional de contabilidad sobre los arrendamientos.

Por las razones que apuntamos en el Tema 11 resolvemos otros tres supuestos prácticos de contratos complejos de arrendamiento con diferentes combinaciones de cláusulas de arrendamiento, todos ellos simétricos de los propuestos para el arrendatario.

TEMA 2. MODELO CONTABLE ACTUAL DE LOS ARRENDAMIENTOS

1. Normas contables de los arrendamientos NIC 17 y FASB 13

Descripción del modelo actual de contabilidad del arrendatario

Las normas en vigor de los arrendamientos, NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"], exigen a los arrendatarios diferenciar entre contratos de arrendamiento financiero y operativo.

Los arrendamientos financieros se definen como aquellos arrendamientos que transfieren sustancialmente al arrendatario todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del activo arrendado. Todos los demás se califican como arrendamientos operativos.

Los arrendamientos financieros se asimilan a una compraventa del bien de equipo arrendado. Por consiguiente, el arrendatario reconoce en su estado de posición financiera el activo arrendado y la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

El arrendatario asume la responsabilidad de emprender una amortización financiera del activo subyacente arrendado con el reembolso de las cuotas de arrendamiento. Éstas se calculan con la aplicación de la ley financiera de capitalización compuesta según las condiciones financieras pactadas en el contrato de arrendamiento. Cada cuota de arrendamiento es la suma de una cuota de interés y de una cuota de amortización. La cuota de interés es la carga financiera de intereses por aplazamiento generados por la deuda viva aún no reembolsada de la obligación de pago. La finalidad de la cuota de amortización es devolver el capital vivo, esto es, la deuda pendiente de amortizar de la obligación de pago de forma progresiva y escalonada en varios reembolsos, dentro del plazo del contrato. La suma de todas las cuotas de amortización es el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento pactados en la formalización del contrato.

El arrendatario no reconoce el activo subyacente arrendado ni obligaciones de pago similares en los contratos de arrendamiento operativos. Identifica las cuotas de leasing del contrato de arrendamiento

operativo como un gasto lineal y periódico de alquiler durante el plazo contractual estipulado en las condiciones financieras.

Descripción del modelo actual de contabilidad del arrendador

NIC 17 impone a los arrendadores el deber de clasificar los contratos de arrendamientos como financieros u operativos. Los arrendamientos financieros se caracterizan y definen porque transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios asociados a la propiedad. Todos los demás arrendamientos son arrendamientos operativos.

Si el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento financiero, el arrendador no reconoce el activo subyacente arrendado en el activo no corriente de la empresa y reconoce un derecho de crédito por el importe de la inversión neta en arrendamiento. La inversión neta en arrendamiento es la suma de los valores actuales de los pagos mínimos más cualquier valor residual garantizado.

En los principios contables generalmente aceptados US GAAP se prefiere el término "*capital lease*", antes que el de "*finance lease*" para referirse al arrendamiento financiero. Para evitar incertidumbres, en esta Tesis utilizamos el término "*arrendamiento financiero*".

Los ingresos financieros se reconocen sobre la base de un patrón que refleja una tasa periódica constante de recuperación de la inversión neta en arrendamiento. El arrendador, fabricante o distribuidor, reconoce los beneficios y las pérdidas en los arrendamientos financieros de la misma forma que en las ventas de mercaderías.

Si el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo, el arrendador reconoce el activo subyacente arrendado y lo presenta igualmente en el estado de posición financiera según la naturaleza del activo. El activo subyacente arrendado se amortiza con un criterio coherente con la política habitual de amortización contable de los activos con título de propiedad según las bases establecidas en NIC 16, "Propiedades inmobiliarias, instalaciones y equipamiento" [IAS 16, "Property, Plant and Equipment"] y NIC 38, "Activos intangibles" [IAS 38, "Intangible Assets"]. Para determinar si el activo ha visto deteriorado su valor la entidad aplicará NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", [IAS 36, "Impairment of Assets"]. Los ingresos que proceden de los arrendamientos se reconocen normalmente de forma lineal durante el plazo de arrendamiento.

Según la normativa propuesta en FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"], los arrendadores clasifican los arrendamientos en las siguientes categorías:

- a) Arrendamientos-venta ("*sales-type leases*")
- b) Arrendamientos financieros directos ("*direct financing leases*")
- c) Arrendamientos apalancados ("*leveraged leases*")
- d) Arrendamientos operativos ("*operating leases*")

Se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios asociados a la propiedad en los arrendamientos-venta ("*sales-type leases*"), los arrendamientos financieros directos ("*direct financing leases*") y los arrendamientos apalancados ("*leveraged leases*"). En un contrato de arrendamiento, para esclarecer si se transfieren sustancialmente todos los beneficios y los riesgos derivados de la propiedad es preceptiva la aplicación de una tabla de criterios de referencia.

Si el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento-venta ("*sales-type lease*") o arrendamiento financiero directo ("*direct financing lease*"), el arrendador reconoce el activo subyacente arrendado que representa su inversión bruta en arrendamiento y los ingresos financieros no devengados. La inversión bruta en arrendamiento es igual a los pagos mínimos por arrendamiento sin descontar más cualquier valor residual garantizado.

Los ingresos financieros no devengados se amortizan durante el plazo contractual con una tasa periódica constante de interés sobre la inversión neta en arrendamiento. La inversión neta en arrendamiento es la inversión bruta en arrendamiento descontada al tipo de interés implícito del arrendamiento. La inversión neta en arrendamiento es igual a la inversión bruta menos los ingresos financieros no devengados.

La tasa de interés implícita es el tanto de actualización, al inicio del contrato de arrendamiento, con el que se establece la equivalencia financiera entre (1) la suma del valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento y el valor residual garantizado neto y (2) la suma del valor razonable del activo subyacente arrendado y cualquier coste inicial directo del arrendador.

Los arrendamientos apalancados ("*leveraged leases*") incluyen una cláusula de rescisión que fija un plazo no revocable en el que se prohíbe expresamente a ambas partes renegociar la financiación o cancelar el contrato. Una vez agotado, el contrato de arrendamiento es revocable si una de las partes, a discreción, lo solicita. El arrendador reconoce su inversión en un arrendamiento apalancado ("*leveraged leases*", ajustado según la norma FASB 13) por el importe de la obligación de pago neta no revocable.

Si un contrato de arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo, el activo subyacente arrendado está incluido en su activo no corriente al igual que las propiedades inmobiliarias, instalaciones técnicas, maquinaria y equipamiento, y se amortiza de acuerdo con los criterios habituales de amortización del arrendador. Los ingresos por arrendamiento habitualmente se reconocen de forma lineal durante el plazo de arrendamiento.

2. Críticas a las normas NIC 17 y FASB 13

El modelo contable actual de los arrendamientos, que es el que recoge el PGC [RD 1514/2007 de 16 de noviembre, BOE nº. 278, de 20-11-2007] lo criticamos por no revelar la totalidad de información que solicitan los destinatarios de los estados financieros. En particular:

- a) Los arrendamientos financieros y operativos dan lugar a activos y pasivos contables que deben ser reconocidos en los estados financieros de los arrendatarios.

En todo contrato de arrendamiento el arrendatario obtiene el derecho de uso del activo arrendado, que tiene un valor económico. Este derecho verifica los criterios de registro y reconocimiento de un activo contable. Además, el arrendatario suscribe una deuda cierta: la obligación de pago del contrato de arrendamiento, que cumple los criterios de registro y reconocimiento de un pasivo contable.

Sin embargo, si el arrendatario clasifica el contrato como arrendamiento operativo no se reconoce una fuente de financiación complementaria: el derecho de uso y la obligación de pago. En los arrendamientos operativos los destinatarios de la información contable desconocen esta fuente de financiación porque no se identifica, ni revela, ni consta en la memoria con detalle suficiente para que sea fiable.

- b) La existencia de dos modelos opuestos en los arrendamientos (financiero y operativo) significa que operaciones esencialmente similares pueden contabilizarse de forma diferente. Esta situación es un obstáculo que dificulta la comparación de los estados financieros entre distintos arrendadores y arrendatarios.
- c) Los contratos de arrendamientos contienen cláusulas financieras específicas y significativas que los diferencian de otros contratos. Esta

situación ha promovido la búsqueda de un modelo contable propio y exclusivo para los contratos de arrendamiento.

- d) Criticamos el modelo actual por ser problemático: resulta complicado definir, en un primer intento, la línea fronteriza entre arrendamientos financieros y operativos. No se define la locución semántica transferencia sustancial de riesgos y beneficios. En consecuencia, las normas de contabilidad se basan en unos juicios subjetivos y en un conjunto de hipótesis para contrastar, que en el instante de su aplicación pueden engendrar incertidumbre.
- e) Cuando se exige a los arrendatarios reconocer los activos y pasivos contables derivados de los contratos de arrendamiento se pueden tergiversar o invertir los términos del contrato para calificarlos, según intereses económicos o fiscales particulares, como contratos de prestación de servicios en lugar de contratos de cesión del derecho de uso de un activo subyacente arrendado.
- f) Para poder distinguir con claridad entre contratos de prestaciones de servicios y de cesión de un derecho de uso sobre un activo subyacente arrendado precisamos reglas de instrucción concretas y normalizadas que en su implementación no generen incertidumbre. Cuando se identifica un arrendamiento operativo, el arrendatario reconoce la ganancia o pérdida habitualmente de forma lineal, tanto en las prestaciones de servicios como en los arrendamientos. Exigir la capitalización o descuento en los arrendamientos revela que las normas actuales son insuficientes para diferenciar contratos de arrendamiento y contratos de prestaciones de servicios.

La Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (US Securities and Exchange Commission) reconoce deficiencias en normas internacionales de contabilidad en vigor sobre los arrendamientos en su informe de junio de 2005, "Recomendaciones a los preceptos de la Sección 401 (c) de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, para contratos con cláusulas no recogidas en balances, empresas con actividades especiales, y transparencia en la información revelada y recomendación a FASB para considerar un proyecto conjunto con IASB de normas sobre arrendamientos" ["Recommendations Pursuant to Section 401 (c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities, and Transparency of Filings by Issuers and recommended that the FASB undertake a project to reconsider the leasing standards, preferably as a joint project with the IASB"].

TEMA 3. CAMPO DE APLICACION

1. Campo de aplicación de las normas sobre los arrendamientos

Campo de aplicación: analogías entre NIC 17 y FASB 13

Cuando en un contrato de prestación de servicios una de las partes que lo suscribe no cede el derecho a utilizar el material arrendado a la otra parte, no se puede identificar como un contrato de arrendamiento.

Simultáneamente NIC 17 y FASB 13 excluyen del marco de aplicación:

- a) Contratos de arrendamiento para prospección y explotación de recursos naturales, como minerales, petróleo y gas natural.
- b) Concesión de licencias para artículos tales como películas cinematográficas, obras de teatro, libros, música, patentes y otros derechos de autor.
- c) Activos biológicos (plantas y animales vivos) que se rigen por el modelo contable para los arrendamientos propuestos en NIC 41, "Agricultura" [IAS 41, "Agriculture"] y Declaración AICPA de los Estados Financieros 85-3 "Contabilidad para explotaciones y cooperativas agrícolas" [AICPA Statement of Position 85-3 "Accounting by Agricultural Producers and Agricultural Cooperatives"].

Campo de aplicación: diferencias entre NIC 17 y FASB 13

FASB 13 afecta únicamente a contratos que transfieren un derecho de uso sobre propiedades inmobiliarias y otros bienes raíces, instalaciones técnicas, maquinaria y equipamiento (terrenos y otros bienes naturales y activos materiales que se deprecian por agotamiento de la vida económica). NIC 17 define un contrato de arrendamiento como la cesión de un derecho de uso sobre un activo. En consecuencia, el marco de aplicación de NIC 17 es más extenso que el propuesto en la norma FASB 13 pues incluye los arrendamientos de ciertos activos intangibles.

Los arrendamientos operativos de cesión de un derecho de uso sobre propiedades inmobiliarias, se contabilizan bajo los preceptos de NIC 40 “Inversiones inmobiliarias” [IAS 40, “Investment Property”] que sustituye a NIC 17. Sin embargo, la norma FASB 13 se aplica sin distinción alguna a todos los arrendamientos de propiedades inmobiliarias.

Campo de aplicación: EITF 01-08, IFRIC 4, SIC 27

Para identificar un contrato de arrendamiento las normas EITF 01-8, “Definir y concretar como identificar un contrato de arrendamiento” [EITF Issue 01-8 “Determining Whether an Arrangement Contains a Lease”] y CINIIF 4, “Definir y concretar como identificar un contrato de arrendamiento” [IFRIC 4, “Determining Whether an Arrangement Contains a Lease”] exigen un examen minucioso del fondo o sustancia de la transacción mercantil; adjuntan un manual práctico para clasificar un contrato de arrendamiento y cuándo verifica los criterios contables de NIC 17 y FASB 13; e imponen una evaluación obligatoria sobre:

- a) La ejecución del contrato, si comporta o no la utilización de un bien de equipo material (incluyendo aquellos especificados implícitamente).
- b) La cesión de un derecho de uso, si puntualiza o no la transmisión de un derecho a utilizar un activo material durante un plazo estipulado.

IFRIC 4 **define** la cesión de un derecho de uso como un contrato que transfiere al arrendatario el control directo del activo subyacente con la finalidad de obtener un flujo de beneficios económicos. El control directo para lucrarse con el activo subyacente se transmite si se verifica cualquier condición unívoca de las que se indican:

- a) El arrendatario tiene potestad o derecho a explotar los activos o transferir a terceras personas dicho uso, bajo condiciones particulares detalladas, para obtener y controlar una fracción significativa de productos terminados u otras rentas derivadas del activo subyacente.
- b) El arrendatario tiene potestad o derecho para controlar el acceso físico al activo subyacente en el plazo en que obtiene o controla una fracción significativa de los productos terminados u otras rentas derivadas del activo subyacente.
- c) Las circunstancias evidencian que es improbable que terceras personas puedan obtener una fracción significativa de los

productos terminados u otras rentas derivadas del activo subyacente durante el plazo contractual, y en las cláusulas financieras pactadas no se fija el precio de venta por unidad producida, ni se estipula un precio que coincida con el valor de mercado cuando finaliza su ciclo de producción y se almacena disponible para su venta.

SIC 27 “Evaluación del contenido sustancial inherente al marco jurídico de una operación de arrendamiento” [SIC 27 “Evaluating the Substance of Transactions Involving the Legal Form of a Lease”] y EITF 01-8 **proponen un manual de aplicación práctica** para identificar, concretar, acotar y excluir las operaciones de arrendamiento. Las condiciones financieras y los términos de un contrato de arrendamiento varían sin limitación alguna y es difícil de evaluar. Se exige a una empresa el análisis exhaustivo de todas las cláusulas y términos del acuerdo para concretar el fondo y la esencia (sustancia) de la transacción. No hay un manual empírico comparable en las normas US GAAP.

Enumeramos varios ejemplos, aunque no son los únicos, de contratos que requieren un examen riguroso para valorar si se catalogan como arrendamientos, esto es, si transmiten la cesión de un derecho de uso de un activo subyacente a cambio de un precio:

- a) Subcontratación de prestaciones de servicios.
- b) Contratos de transferencia de energía (“*take-or-pay*” y similares).
- c) Contratos de transporte.

SIC 27 proporciona indicadores que individualmente demuestran que un acuerdo no puede, en esencia, identificarse como un contrato de arrendamiento en los siguientes casos:

- a) La empresa mantiene todos los riesgos y beneficios del activo con título de propiedad y de forma sustancial el derecho de uso del activo subyacente, como antes de suscribir el contrato.
- b) El objetivo principal y razonable del contrato es un cierto resultado fiscal y no la cesión de un derecho de uso del activo subyacente.
- c) Se incluye una cláusula financiera de venta con probabilidad casi cierta de que se ejercitará (como una opción profundamente arraigada por las expectativas de efectivo líquido).

2. Hipótesis propuesta para el campo de aplicación

Consideramos que el campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos se debe identificar con el propuesto en NIC 17 y FASB 13 [IASB & FASB, 2009, p.19, pfo.2.9]. Pero además debe unificar los criterios contables recogidos en EITF 01-8, CINIIF 4 y SIC 27 [IASB & FASB, 2009, p.20, pfo.2.14].

Con el modelo de arrendamiento propuesto en NIC 17 y FASB 13, distinguir entre arrendamientos operativos y contratos de prestaciones de servicios no es una cuestión fundamental con trascendencia económica. La razón es que los contratos de arrendamientos operativos y de prestaciones de servicios reciben el mismo tratamiento contable: se reconocen como gastos en el ejercicio que se liquidan. Defendemos que se deben abordar los contratos de prestaciones de servicios sobre un campo de aplicación más amplio para todas las modalidades de prestaciones de servicios integrados en un contrato de arrendamiento.

Los registros contables de los contratos de arrendamiento son más polémicos y discutibles por la incertidumbre, que genera confusión, cuando el activo subyacente arrendado es un bien intangible porque se asemejan a contratos de prestaciones de servicios. No es tan importante excluir o incluir los activos intangibles dentro del campo de aplicación de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos, como analizar los efectos contables de las prestaciones de servicios complementarios que se pacten en las condiciones financieras de los arrendamientos de activos inmateriales [FASB, 2009, Sept. 16].

Se excluyen del campo de aplicación de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos:

1. Arrendamientos de activos intangibles.
2. Arrendamientos para la prospección o el uso de los recursos naturales (tales como minerales, petróleo y gas natural).
3. Arrendamientos de activos biológicos.

Se acuerda no excluir del campo de aplicación a los activos no básicos. Se excluye del campo de aplicación de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos a los contratos sustancialmente equiparables a una compraventa [FASB, 2009, Oct. 28].

Un contrato de arrendamiento representa una compraventa cuando se incluye en las cláusulas financieras que en la fecha de expiración se produce una transferencia:

- a) Del control del activo subyacente arrendado.
- b) De todos los riesgos y beneficios asociados al activo subyacente excepto un porcentaje insignificante [FASB, 2010, Febr. 17].

Los criterios propuestos en la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos deben proporcionar indicadores que permitan a una empresa examinar y concretar si se ha transferido o no el control del activo subyacente arrendado. El órgano de administración que revela información económica de la empresa debe evaluar todos los hechos y circunstancias que a su juicio puedan esclarecer cuando se transfiere el control del activo subyacente arrendado [FASB, 2010, Jan. 5].

Se transfiere el control del activo subyacente arrendado en los contratos de arrendamiento que:

- 1) Transmiten el título de propiedad de forma tácita o directa cuando no se cuantifica la opción de compra.
- 2) Incluyen una opción de compra explícita, por un valor residual que se cuantifica por un importe inferior al valor razonable, y se tiene la certeza de que será ejercida de forma incondicional y resolutoria [FASB, 2009, Oct. 28].
- 3) Estipulan de forma innegociable los ingresos del arrendador.
- 4) El plazo de arrendamiento con certeza razonable comprende la mayor parte de la previsión de vida económica y los riesgos o beneficios asociados al activo subyacente que recupera el arrendador al expirar el contrato son insignificantes.
- 5) No se transfiere el control en los contratos de arrendamientos de bienes inmuebles a largo plazo [FASB, 2010, Febr. 17].

Contratos de arrendamiento a corto plazo

1. Los arrendamientos a corto plazo se definen como los contratos de cesión de un derecho de uso con un plazo máximo de arrendamiento estrictamente inferior a los 12 meses. Se cuestiona si incluir o excluir estos arrendamientos dentro del campo de aplicación de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos.
2. Se propone un modelo contable simplificado para los arrendamientos a corto plazo para el arrendatario y simétrico para el arrendador. Esta contabilidad simplificada exigirá al arrendatario reconocer la obligación de pago y el correspondiente derecho de uso del activo subyacente en el estado de posición financiera durante el plazo de arrendamiento [FASB, 2010, Jan. 5].

A los contratos de arrendamiento apalancado [FASB, 2010, June 9] y a los contratos de arrendamiento suscritos en una combinación de negocios [FASB, 2010, June 23] se aplican los criterios propuestos en la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos. Es decir, no habrá un modelo contable diferenciado para estos contratos de arrendamiento.

3. Límites del campo de aplicación

Arrendamientos sobre bienes de equipo no básicos

Los arrendamientos de ciertos activos para desarrollar algunas actividades empresariales no son imprescindibles en la información contable que se revela y, por tanto, tienen mínimo interés para los destinatarios de los estados financieros. Por ejemplo, el reconocimiento y la valoración de activos y pasivos derivados del arrendamiento de una aeronave proporciona información relevante a los destinatarios de los estados financieros de una compañía de aviación. Sin embargo, los activos y pasivos derivados del arrendamiento de una aeronave carecen de interés cuando el destinatario de los estados financieros es una empresa de productos de consumo. Esto significa que el coste de reconocimiento y valoración de activos y pasivos derivados de arrendamientos de activos no básicos excede a sus beneficios. En consecuencia, existe la posición doctrinal que defiende que los arrendamientos de activos no básicos deben ser contabilizados como arrendamientos operativos. En esta hipótesis advertimos incoherencias:

- a) El concepto de activos no básicos es deficiente, incompleto, inexacto, no se acota ni se concreta o define.
- b) Distintas empresas pueden entender el significado de activos no básicos de forma diferente, generando información contable no homogénea que imposibilita la comparación de estados financieros.
- c) Los arrendamientos de activos no básicos puede dar lugar a derechos de cobro y obligaciones de pago. Los destinatarios de la información sólo se interesan en los derechos de cobro y en las obligaciones de pago si proceden de arrendamientos de activos y pasivos básicos.
- d) Argumentamos que todos los bienes de equipo impulsan el desarrollo de cualquier actividad empresarial. Cuando un activo no es básico, indispensable para el desarrollo eficiente de una actividad mercantil, no está justificado su coste de inversión, ni, por extensión, resulta razonable su adquisición.

Arrendamientos a corto plazo

Los costes asociados al reconocimiento y valoración de los derechos y obligaciones exceden a los beneficios derivados de un contrato de arrendamiento a corto plazo (arrendamientos con plazo inferior a un año "*leases of less than one year*"). En consecuencia, defendemos que cualquier nueva norma internacional de contabilidad debe excluir los arrendamientos a corto plazo de su campo de aplicación. Esta doctrina considera que los contratos de arrendamientos con plazo inferior a un año deben estar contabilizados como arrendamientos operativos.

Sin embargo, si excluimos los arrendamientos con plazo inferior a un año del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad, estamos limitando la información accesible a los destinatarios de los estados financieros porque:

- a) Muchos arrendamientos a corto plazo pueden originar activos contables (cesión del derecho de uso sobre bienes de equipo) y pasivos contables (obligaciones de pago).
- b) Con la exclusión de los arrendamientos a corto plazo se puede fomentar una reestructuración de los arrendamientos ya que el término tiene (o parece tener) un campo de aplicación más limitado que el definido y propuesto como acuerdo marco original.
- c) La definición de arrendamiento a corto plazo será inevitablemente arbitraria y contratos similares pueden estar contabilizados de forma diferente. Esta situación resulta inconveniente pues obstaculiza la comparación entre estados financieros.
- d) La práctica totalidad de los arrendamientos clasificados a corto plazo actualmente también incluyen opciones de renovación y prórroga del vencimiento que, cuando se ejercitan, incrementan la duración del arrendamiento, aproximándose a la previsión de vida económica.

4. Identificación de los contratos de arrendamiento

Consideraciones a tener en cuenta en la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos:

1. La definición de arrendamiento no debe limitarse a las propiedades inmobiliarias, instalaciones técnicas y equipamiento. No obstante, los criterios que se proponen en la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos se aplican a estos activos principalmente y no al resto.
2. Un contrato de arrendamiento se formaliza en un contrato mercantil.
3. Un contrato de arrendamiento transfiere la cesión de un derecho de uso sobre el activo subyacente arrendado.
4. La cesión de un derecho de uso sobre el activo subyacente se transfiere cuando:
 - a) El contrato implica la cesión de un derecho de uso sobre un activo específico que se concreta de forma inequívoca y resolutoria.
 - b) El contrato de arrendamiento transfiere el derecho a controlar directamente el uso del activo subyacente arrendado.
5. Un contrato de arrendamiento tiene un plazo de vigencia temporal.
6. Un contrato de arrendamiento significa explícitamente que el derecho de uso de un activo se transmite a cambio de una contraprestación económica.

IASB y FASB proponen la siguiente definición: un arrendamiento es un contrato mercantil de cesión de un derecho de uso sobre un activo específico, dentro de un plazo estipulado, a cambio de una contraprestación económica [FASB, 2010, Febr. 2].

TEMA 4. CONTABILIDAD DEL ARRENDATARIO

1. Análisis de los derechos y obligaciones de un contrato de arrendamiento

El actual modelo de contabilidad para los arrendatarios no responde a las necesidades de información que demandan los destinatarios de los estados financieros. No representa fielmente los aspectos económicos de muchos contratos de arrendamiento. En particular, por ejemplo, en un contrato de arrendamiento de bienes raíces con un plazo de 15 años no revocable, el arrendatario obtiene un valioso derecho: *el derecho a utilizar la propiedad inmobiliaria*. Además, asume un importante compromiso: *la obligación de pago del contrato de arrendamiento*. Sin embargo, si el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo, el arrendatario no reconoce activos ni pasivos contables (a excepción de los alquileres anticipados ya devengados y por tanto, adeudados).

Debemos analizar los derechos y obligaciones derivados de un contrato simple de arrendamiento para concretar si generan activos y pasivos contables que deben ser reconocidos en los estados financieros.

Derechos y obligaciones derivados de un contrato simple de arrendamiento

Definimos el arrendamiento simple (“simple lease”) como el contrato de cesión de un derecho de uso de un bien arrendado siempre que éste se ajuste a la definición de un activo contable y la obligación de pago del arrendatario, verifique la definición de un pasivo contable. Es imperativo que la nueva norma contable de los arrendamientos la aplique el arrendatario cuando pacte:

- a) Un contrato que incluya el derecho de uso de un activo cedido durante un plazo estipulado en las cláusulas contractuales.
- b) Una obligación de pago en contraprestación por la cesión del derecho de uso.

Un contrato simple de arrendamiento, se caracteriza por las siguientes cláusulas explícitas en las condiciones financieras:

- El contrato de arrendamiento es no revocable. No se puede cancelar antes de expirar el plazo contractual; ni se pueden revisar o volver a negociar las condiciones financieras. No hay posibilidad

alguna de prorrogar el contrato de arrendamiento por un plazo adicional al inicialmente pactado.

- El arrendatario no tiene el derecho de adquirir la propiedad del activo subyacente arrendado al término del contrato.
- El arrendatario no tiene obligación alguna de indemnizar al arrendador con un valor residual garantizado, ni se pactan cuotas contingentes de alquiler.
- Las cuotas de arrendamiento de la obligación de pago son cuotas fijas en períodos de maduración uniformes durante el plazo contractual de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.33, pfo.4.2].

Un contrato de arrendamiento puede exigir al arrendatario condiciones especiales de custodia o mantenimiento del equipo material arrendado para graduar su estado de conservación. Además, el arrendatario puede estar obligado a asumir costes de devolución (por ejemplo, costes de desmantelamiento o gastos de transporte al punto de entrega del equipo material arrendado). Estas responsabilidades contractuales pueden engendrar gastos que deben ser reconocidos en los estados financieros. Según NIC 37 “Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes” [IAS 37, “Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets”] y Declaración FASB 5 “Contabilidad de Contingencias” [SFAS 5, “Accounting for Contingencies”] el arrendatario puede reconocer gastos derivados de las transacciones inherentes a la devolución del activo material subyacente arrendado. Sin embargo, estas responsabilidades contractuales no cambian los derechos y obligaciones elementales que resultan de un contrato de arrendamiento, razón por la que no se consideran [IASB & FASB, 2009, p.24, pfo.3.9].

Los contratos de arrendamiento son en realidad más complejos que el arrendamiento descrito. Sin embargo, a través del análisis de un contrato simple de arrendamiento podemos identificar los derechos y obligaciones que son habituales en la mayoría de los contratos de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.24, pfo.3.7].

Para simplificar aún más el análisis, sólo consideramos los derechos y obligaciones que existen después de la entrega al arrendatario del activo subyacente arrendado. Los activos y pasivos contables pueden surgir antes de la entrega del activo arrendado (por ejemplo, cuando se formaliza el contrato). Para identificar los derechos y obligaciones que resultan de un contrato simple de arrendamiento, examinamos el siguiente ejemplo:

Ejemplo 1. Contrato simple de arrendamiento

Se arrienda una maquinaria por un plazo fijo de 5 años. La vida económica se estima en 10 años. El contrato de arrendamiento es no revocable, y no se pacta prórroga de vencimiento, ni opción de compra, ni valor residual garantizado cuando expire el contrato. Después de la entrega del activo arrendado, las cuotas de arrendamiento a pagar son constantes en períodos de maduración uniformes durante el plazo de arrendamiento. El importe de los capitales de las cuotas de arrendamiento se especifica y se pacta en las cláusulas de opciones financieras del contrato original de arrendamiento. No se incluyen cláusulas adicionales sobre prestación de servicios complementarios.

El contrato de arrendamiento descrito en este ejemplo es no revocable. Esto es, el arrendatario no dispone de una cláusula financiera que incluya un derecho para rescindir o cancelar anticipadamente el contrato de arrendamiento, devolver el activo subyacente arrendado e interrumpir las liquidaciones al arrendador de las cuotas de arrendamiento. Igualmente, el arrendador no tiene el derecho contractual de rescindir el contrato de arrendamiento y exigir la devolución del activo subyacente arrendado antes de que finalice el plazo de arrendamiento pactado.

Los derechos y obligaciones del arrendatario los sintetizamos en el diagrama tabular siguiente [IASB & FASB, 2009, p.25, pfo.3.11]:

Derechos del Arrendatario	Responsabilidad del Arrendatario
• Cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado durante el plazo pactado	• Obligación de pago del contrato de arrendamiento
	• Devolución pactada del activo subyacente cuando finaliza el plazo contractual de arrendamiento

Aplicación de los criterios de registro y reconocimiento de activos y pasivos contables

Una vez identificados los derechos y obligaciones derivados de un contrato de arrendamiento simple, analizamos cuándo estos derechos y obligaciones verifican los criterios contables de registro o reconocimiento de activos y pasivos.

Aunque la redacción de los criterios de registro y reconocimiento de activos y pasivos contables, en la actualidad propuestos por IASB y FASB son diferentes, el marco conceptual subyacente es el mismo. Además tienen en fase de desarrollo un proyecto de trabajo que regula el “Marco Conceptual para la Información Financiera” [IASB & FASB, Exposure Draft n°. 1570-100, “Conceptual Framework for Financial Reporting”] y los preceptos de la declaración FASB 6 “Elementos de los estados financieros” [FASB’s Concepts Statement n°. 6, “Elements of Financial Statements”] tienen los siguientes puntos de coincidencia en común para reconocer los activos contables:

- a) El arrendatario controla la rentabilidad económica o beneficios derivados del activo material subyacente arrendado.
- b) Surge de un acontecimiento económico pasado: arras de la formalización del contrato de arrendamiento.
- c) El arrendatario tiene la expectativa de percibir beneficios económicos futuros.

De forma análoga, los criterios de reconocimiento de los pasivos contables contienen los mismos puntos de coincidencia:

- a) El arrendatario suscribe y se subroga en una obligación de pago vinculada y recíproca por la cesión del derecho de uso.
- b) La obligación surge de un acontecimiento económico pasado: arras de la formalización del contrato de arrendamiento.
- c) El arrendatario tiene la expectativa de que la obligación de pago en contrapartida genera un flujo de beneficios económicos futuros.

Los puntos de coincidencia común los utilizamos para analizar si los derechos y las obligaciones que se han identificado en un contrato simple de arrendamiento verifican los criterios de registro o reconocimiento de activos y pasivos contables.

La cesión de un derecho de uso de un bien arrendado es un activo contable

El derecho de uso del arrendatario sobre el activo subyacente arrendado verifica la definición de activo contable según el documento de trabajo entre IASB y FASB que regula el “Marco Conceptual para la Información Financiera” [IASB & FASB, 2008, Exposure Draft n°. 1570-100, “Conceptual Framework for Financial Reporting”]. Esta conclusión deriva de las siguientes proposiciones.

Identificamos el derecho de uso de un activo arrendado como un recurso económico del arrendatario porque puede utilizarlo para obtener flujos de ingresos o reducir flujos de gastos. El arrendatario controla la cesión de un derecho de uso sobre un activo subyacente arrendado durante el plazo de arrendamiento porque el arrendador es imposible que pueda recuperarlo, ni tiene libre acceso al activo subyacente arrendado, precisa del consentimiento del arrendatario (en caso contrario, incumple el contrato).

El control directo del arrendatario sobre la cesión de un derecho de uso es el resultado de un acuerdo económico: arras de la formalización y otorgamiento del contrato de arrendamiento y la cesión por el arrendador del activo subyacente al arrendatario. El derecho de uso del arrendatario sobre el activo subyacente está condicionado por la obligación de pago al arrendador durante el plazo pactado. Es decir, si el arrendatario no está al corriente en las liquidaciones de las cuotas de arrendamiento, puede perder el derecho de uso del activo subyacente arrendado. Esta situación es similar a la que se produciría si una empresa interrumpe las liquidaciones en una compraventa con pagos aplazados, especialmente con pacto de reserva de dominio [IASB & FASB, 2009, p.26, pfo.3.16].

La obligación de pago del contrato de arrendamiento es un pasivo contable

La obligación de pago del arrendatario cumple los preceptos de las definiciones contenidas en el documento de trabajo de IASB y FASB que regula el “Marco Conceptual para la Información Financiera” [IASB & FASB, 2008, Exposure Draft n°. 1570-100, “Conceptual Framework for Financial Reporting”] y preceptos de la declaración FASB 6 “Elementos de los estados financieros” [FASB, 1985, FASB’s Concepts Statement n°. 6, “Elements of Financial Statements”]. Esta conclusión la obtenemos razonando que:

Si el arrendador entrega al arrendatario cada día el activo subyacente arrendado y permite que éste lo use, es condición suficiente para que el arrendatario tenga la obligación de pagar las cuotas de arrendamiento.

A excepción de un incumplimiento del contrato por el arrendatario, el arrendador no tiene reconocido un derecho contractual para tomar posesión del activo subyacente arrendado hasta el punto final del plazo de arrendamiento. Simétricamente, el arrendatario no tiene reconocido un derecho contractual para rescindir y cancelar de forma anticipada el contrato de arrendamiento e interrumpir las liquidaciones periódicas de las cuotas de arrendamiento. Por lo tanto, el arrendatario tiene la obligación incondicional de pagar las cuotas de arrendamiento que deriva de un acuerdo económico

pasado: arras de la formalización del contrato de arrendamiento y cesión del activo subyacente por el arrendador.

El arrendatario espera que en contrapartida de la obligación de pago se genere un flujo de ingresos que proceden del activo subyacente, que constituye un beneficio económico.

La responsabilidad contractual de devolver el activo subyacente arrendado al final del plazo de arrendamiento no es un pasivo contable

El arrendatario tiene la posesión física del activo subyacente arrendado hasta finalizar el plazo de arrendamiento. Es un compromiso presente por un acuerdo económico pasado: arras de la formalización del contrato de arrendamiento y la cesión del activo subyacente arrendado. Si la obligación de devolver el activo subyacente arrendado significa que, a su vencimiento y para liquidarla, deben entregarse recursos que incorporen beneficios o rendimientos futuros, entonces afirmamos que dicha responsabilidad contractual es un pasivo contable.

Sin embargo, el arrendatario no sacrifica beneficios económicos cuando restituye el activo arrendado, excepto los costes de devolución y desmantelamiento. Aunque el arrendatario detenta la posesión física del activo subyacente, no tiene derecho a utilizarlo una vez expire el plazo de arrendamiento. La posición del arrendatario cuando finaliza el plazo contractual es de custodia, tiene en depósito un activo que es propiedad de un tercero, pero no tiene derecho alguno sobre los beneficios económicos incorporados en ese activo.

Concluimos que la obligación del arrendatario de devolver el activo subyacente arrendado no ocasiona una pérdida de beneficios económicos y, por tanto, no verifica la definición de pasivo contable.

2. Modelo propuesto en NIC 17 y FASB 13

NIC 17, “Arrendamientos” [IAS 17, “Leases”] y FASB 13, “Contabilidad de los arrendamientos” [SFAS 13, “Accounting for Leases”] diferencian entre arrendamientos financiero y operativo. La transacción taxativamente está regulada por las cláusulas financieras del contrato. Si todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del activo subyacente se transfieren al arrendatario, se clasifica como un arrendamiento financiero y lo contabiliza

como una compraventa del activo que se arrienda. El arrendatario reconoce y valora un activo contable y en correspondencia reconoce un pasivo contable, la obligación de reembolso de los pagos por arrendamiento, que se liquidan durante el plazo contractual. Cuando el contrato se identifica como un arrendamiento operativo, no se evidencia una transferencia sustancial de todos los riesgos y beneficios, y las cuotas de leasing del ejercicio se contabilizan como un gasto en la cuenta de resultados.

Este modelo lo rechazamos por las siguientes razones:

- a) Cuando un contrato se clasifica como un arrendamiento operativo, el arrendatario no tiene la imposición normativa de reconocer y valorar los activos y pasivos contables que se identifican. Resulta evidente que incluso un contrato de arrendamiento a corto plazo transmite al arrendatario la cesión de un derecho de uso del activo subyacente arrendado y se subroga en la obligación de pago por disponer de ese derecho.
- b) La coexistencia de dos modelos diferentes de arrendamientos significa que transacciones económicas equivalentes se registran en contabilidad de forma diferente, no comparables.
- c) En términos generales la línea divisoria, "*transferencia sustancial de riesgos y beneficios derivados del uso del activo subyacente arrendado*", entre arrendamiento financiero y operativo no está claramente definida.

3. Conclusiones preliminares

Proponemos que una nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos debe corregir y solucionar al menos los siguientes aspectos contables:

- a) Reconocer los activos y pasivos contables que generan los contratos de arrendamiento (financiero y operativo) en el estado de posición financiera, para que las empresas no tengan que ajustar los estados financieros para registrar esos activos y pasivos contables hasta ahora excluidos.
- b) Delimitar un campo de aplicación que englobe todos los contratos de arrendamiento, para que operaciones similares no tengan registros contables diferentes.

- c) Simplificar la comparación y facilitar el análisis de los estados financieros. De esta forma se reducen los riesgos de crédito por posibles insolvencias cuando se constata la existencia de una fuente de financiación, hasta ahora no reconocida, y constituye un estímulo para intensificar las transacciones comerciales.
- d) Guardar coherencia con el marco de aplicación de las últimas normas contables publicadas: documento de trabajo conjunto entre IASB y FASB que regula el “Marco Conceptual para la Información Financiera” [IASB & FASB, 2008, Exposure Draft n.º. 1570-100, “Conceptual Framework for Financial Reporting”] y preceptos de la Declaración FASB 6 “Elementos de los estados financieros” [FASB, 1985, FASB’s Concepts Statement n.º. 6, “Elements of Financial Statements”].

Concluimos que el actual modelo contable de los arrendamientos según NIC 17 y FASB 13 es incompatible con las definiciones de activos y pasivos contables del documento de trabajo entre IASB y FASB que regula el “Marco Conceptual para la Información Financiera” [IASB & FASB, 2008, Exposure Draft n.º. 1570-100, “Conceptual Framework for Financial Reporting”] y preceptos de la declaración FASB 6 “Elementos de los estados financieros” [FASB, 1985, FASB’s Concepts Statement n.º. 6, “Elements of Financial Statements”].

En lugar de asimilar algunos contratos de arrendamiento a una compraventa del activo subyacente arrendado (contratos de arrendamiento financiero, “*finance leases*”) y otros a contratos de prestaciones de servicios (contratos de arrendamiento operativos “*operating leases*”) la nueva norma internacional de contabilidad debe contemplar todos los arrendamientos como contratos de cesión de un derecho de uso del equipo material arrendado durante el plazo suscrito. Con este criterio el arrendatario reconoce:

- a) Un activo contable que representa la cesión del derecho de uso (“*the right-of-use asset*”) del activo subyacente arrendado durante el plazo contractual de arrendamiento.
- b) Un pasivo contable por la responsabilidad contractual de liquidar la obligación de pago del contrato de arrendamiento (“*the obligation to pay rentals as arising in a lease contract*”) [IASB & FASB, 2009, p.29, pfo.3.26], [FASB, 2009, Oct.28].

Activos y Pasivos contables del contrato simple de arrendamiento

Descripción del Derecho	Control directo	Acuerdos pasados	Beneficios económicos futuros	Activo Contable
Derecho a usar el activo arrendado durante el plazo de arrendamiento	Derecho jurídico exigible, establecido en el contrato de arrendamiento	Arras derivadas de la formalización del contrato de arrendamiento	Si	Si

Descripción de la obligación	Obligación presente	Acuerdos pasados	Salida de flujos de beneficios económicos	Pasivo Contable
Obligación de pago de cuotas de arrendamiento	Derecho jurídico exigible, establecido en el contrato de arrendamiento	Arras derivadas de la formalización del contrato de arrendamiento	Si, liquidaciones en efectivo	Si
Obligación de devolver el activo arrendado al final del plazo de arrendamiento	Derecho jurídico exigible, establecido en el contrato de arrendamiento	Arras derivadas de la formalización del contrato de arrendamiento	No, porque el arrendatario no tiene derecho alguno sobre beneficios económicos incorporados al activo arrendado y no debe liquidar cantidad alguna una vez finaliza el contrato de arrendamiento	No

Fuente: IASB, 2009, Discussion Paper DP/2009/1, Leases Preliminary Views, p. 28 publicado en la Web <http://www.iasb.org/>

4. Contabilidad de los contratos complejos de arrendamiento

Los contratos de arrendamiento son con frecuencia más problemáticos que el contrato simple de arrendamiento descrito en el Ejemplo 1. Estos contratos los denominamos contratos complejos de arrendamiento, (*“complex leases”*). Los contratos de arrendamiento pueden incorporar un rango muy diverso de derechos y obligaciones para el arrendatario al incluir múltiples cláusulas de opciones financieras, tales como:

- a) Prorroga de vencimiento del contrato en un período suplementario que aumenta el plazo inicial de salida y engrosa la obligación de pago con cuotas de arrendamiento adicionales.
- b) Rescindir y cancelar anticipadamente el contrato de arrendamiento antes de agotar el plazo revocable.
- c) Adquirir el activo subyacente arrendado por una suma adicional de capital sin tener que agotar el plazo de arrendamiento para poder ejercitar la opción de compra.
- d) Actualizar las cuotas de arrendamiento y/o cuotas contingentes, de forma que no son constantes sino variables según un índice de referencia pactado en las condiciones financieras.
- e) Indemnizar al arrendador con el valor residual garantizado, esto es un capital suplementario en caso de depreciación del activo subyacente arrendado por debajo de un determinado umbral o cota mínima, cuando no se ejercita la opción de compra y se devuelve ese activo material.

Estudiamos cuándo exigir al arrendatario que reconozca y valore por separado cada uno de los derechos y obligaciones en un contrato complejo de arrendamiento (modelo contable de “*Elementos separables diferenciados de la obligación de pago*”, “*components approach*”). Por ejemplo, una nueva norma internacional de contabilidad podría exigir al arrendatario reconocer y valorar por separado la cláusula financiera de prórroga de vencimiento y que la obligación de pago incluya un valor residual garantizado.

En los contratos de arrendamiento se establece una cláusula que especifica un plazo de preaviso con la anticipación previsible suficiente antes de la cancelación del plazo irrevocable de salida y de las prórrogas de vencimiento de los plazos revocables subsiguientes. En el plazo de preaviso el arrendatario debe notificar y revelar al arrendador sus preferencias más recientes sobre las opciones de las condiciones financieras. Una vez cerrado el plazo de preaviso, tanto el arrendador como el arrendatario disponen de información fiable con trascendencia económica para actualizar los activos y pasivos contables derivados del contrato de arrendamiento.

Si los derechos y obligaciones que resulten de un contrato complejo de arrendamiento son elementos separables diferenciados, es posible concluir que la cláusula financiera de prórroga del vencimiento verifica la definición de un activo contable. De forma análoga podemos concluir que como la

opción de compra verifica la definición de activo contable entonces el valor residual garantizado verifica la definición de un pasivo contable.

Identificamos los siguientes problemas que afectan al reconocimiento y la valoración de *“Elementos separables diferenciados de la obligación de pago del arrendatario”*:

- a) Pueden aflorar complicaciones cuando a la hora de implementar una norma internacional de contabilidad se exija identificar, reconocer y valorar elementos separables diferenciados en un contrato complejo de arrendamiento, porque pueden estar valorados con criterios contables distintos: valor razonable, coste amortizado, precio de coste, etc.
- b) Las cláusulas de opciones financieras de un contrato complejo de arrendamiento están con frecuencia interrelacionadas. Un contrato de arrendamiento, por ejemplo, puede incluir una prórroga de vencimiento por un plazo adicional, una opción de compra discrecional y un valor residual garantizado. Ahora bien, las cuotas de arrendamiento están inicialmente calculadas de forma que sólo incorporan el valor residual garantizado, cuando se estima que el arrendatario no ejercerá dicha opción de compra. Esto es, no incluye simultáneamente la opción de compra y el valor residual garantizado, pues son cláusulas alternativas, entre sí excluyentes. El reconocimiento de un pasivo contable vinculado a un valor residual garantizado no proporciona información útil cuando el arrendatario tiene la previsión de invocar las cláusulas discrecionales yuxtapuestas de opción de compra y de prórroga de vencimiento por un plazo adicional.
- c) Cuando todos los elementos separables diferenciados no sean valorados con los mismos criterios contables (por ejemplo, el valor razonable), se pueden cuestionar los capitales que se reconocen en la obligación de pago del arrendatario. En consecuencia, habría que reducir el importe del valor de la obligación de pago del contrato de arrendamiento. Esto significa que contratos de arrendamiento con cláusulas económico-financieras equivalentes se contabilizan de forma diferente. Posición extrema que no simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas.
- d) El valor razonable de la cláusula financiera para prorrogar o rescindir un contrato de arrendamiento es difícil de cuantificar. Esto se justifica porque no existe un mercado donde se

intercambien y coticen de forma independiente cláusulas de opciones financieras de prórroga y de rescisión o cancelación anticipada de un contrato de arrendamiento. La valoración es problemática por el hecho de que a diferencia de otras cláusulas de opciones financieras, el activo que subyace en las cláusulas de prórroga y rescisión o cancelación anticipada es habitualmente un bien de equipo especializado y estas cláusulas de opciones financieras se ejercitan con discrecionalidad en un futuro distante no inmediato, tras haber agotado el plazo de arrendamiento (que en algunos contratos de arrendamiento sobre bienes raíces puede cifrarse en 20 años o más).

- e) La hipótesis de elementos separables diferenciados no puede proporcionar a los destinatarios información completa del estado de posición financiera del arrendatario. Esto se debe a que la cláusula financiera de prórroga del contrato no tiene valoración económica, porque no existe un mercado donde se negocie. Además debe tenerse en cuenta que son cláusulas discrecionales, con el riesgo añadido de que jamás se ejerciten por múltiples razones subjetivas del arrendatario. Por ejemplo, una empresa que arrienda una línea de producción puede optar por invocar la cláusula de prórroga de vencimiento, con la finalidad de no interrumpir su actividad comercial, a sabiendas de que ejercitar esta cláusula es incurrir en un coste desproporcionado en relación al valor de mercado y carece de racionalidad económica.

Conclusiones preliminares

Los problemas que describimos en este epígrafe son las causas que razonamos para justificar el rechazo de la hipótesis de elementos separables diferenciados para contabilizar los contratos complejos de arrendamiento.

En cambio, aceptamos que el arrendatario debe reconocer:

- a) La cesión de un derecho único de uso del activo subyacente que se adquiere con la suscripción y las arras derivadas de la formalización del contrato de arrendamiento.
- b) Una única obligación de pago del contrato de arrendamiento que comprende: cuotas de arrendamiento del plazo no revocable de salida y de la prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y un valor residual garantizado neto cuando estas cláusulas financieras consten expresamente en el contrato de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.31, pfo.3.33].

TEMA 5. VALORACION INICIAL DEL ARRENDATARIO

1. Valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario

La responsabilidad contractual del arrendatario de liquidar la obligación de pago del contrato de arrendamiento verifica la definición de pasivo contable que se incluye en las Normas Internacionales de Contabilidad: NIC 32, "Instrumentos Financieros: Presentación" [IAS 32, "Financial Instruments: Presentation"]; NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración" [IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement"]. Estas normas proponen que la valoración inicial de los instrumentos financieros debe ser por el valor razonable, pero se excluye de su campo de aplicación la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

En los US GAAP los instrumentos financieros no derivados en operaciones de cobertura se valoran inicialmente al valor razonable por prescripción de FASB 133, "La Contabilidad de instrumentos derivados y operaciones de cobertura financiera" [SFAS 133, "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities"] y a otros pasivos financieros se aplica el valor razonable por FASB 159, "La aplicación del valor razonable a activos y pasivos financieros" [SFAS 159, "The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities"]. El resto de los pasivos financieros, tales como hipotecas inmobiliarias, bienes o servicios, se valoran inicialmente por el valor razonable de los activos en propiedad, o por un capital que se aproxime juiciosamente al valor razonable de la hipoteca, que siempre es más fácil de cuantificar.

La valoración inicial de la obligación de pago del contrato de arrendamiento con el valor razonable supone las ventajas que citamos:

- a) El valor razonable coincide con el valor actual de mercado. Proporciona a los destinatarios de los estados financieros información más precisa que otras valoraciones alternativas.
- b) El uso del valor razonable, simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas, puesto que se ignoran u omiten factores internos personales subjetivos.
- c) La valoración inicial por el valor razonable es coherente con el tratamiento de otros pasivos financieros.

En la mayoría de los contratos de arrendamiento no es posible obtener directamente el valor razonable de la obligación de pago del arrendatario. Debemos utilizar las técnicas de descuento de flujos de capitales para calcular el valor actual de la obligación de pago.

Cuestionamos la tasa de descuento que debe aplicarse para valorar la obligación de pago del contrato de arrendamiento con alguna técnica financiera de cálculo del valor actual de los flujos de capitales. Estudiamos dos posibles alternativas:

- a) Tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento.
- b) Tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.

NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] contienen definiciones análogas para la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento y el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.

Se define la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento como *"el tanto de descuento que al inicio del arrendamiento, hace que el valor actual total de (a) los pagos mínimos por arrendamiento y (b) el valor residual garantizado sea igual a la suma de (1) el valor razonable del activo arrendado y (2) los costes iniciales directos del arrendador"*.

La tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento es el tanto de referencia a elegir más apropiado, porque es el tanto de interés que el arrendador repercute y que cobra en la transacción y es específico para valorar la obligación de pago. No obstante, en muchos casos, el arrendatario no sabe o no puede concretar dicha tasa de interés implícita. La razón de que resulte imposible su cálculo, es que el arrendatario desconoce y no puede cuantificar la estimación del arrendador sobre el valor residual garantizado que afecta a la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento. El arrendatario sólo puede estimar el valor de la opción de compra del activo subyacente al final del contrato de arrendamiento.

Además, el cálculo de la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento es más difícil en los arrendamientos operativos que en los financieros. La razón es que el valor residual en los arrendamientos operativos por su cuantía elevada, en comparación con los arrendamientos financieros, tiene un efecto desproporcionado sobre el importe de la tasa implícita de interés.

Se define el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario como *“la tasa de interés que el arrendatario tendría que pagar en una operación similar de endeudamiento o, en caso de que no se pueda calcular o identificar, el tanto que, al inicio del arrendamiento se le aplicaría al arrendatario en caso de solicitar un préstamo para financiar la compraventa del activo subyacente arrendado con condiciones financieras y asunción de riesgos de crédito por posibles insolvencias equiparables a las del contrato de arrendamiento suscrito”*. En consecuencia, el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario tiene en cuenta:

- a) Solvencia y credibilidad del arrendatario.
- b) Duración del contrato de arrendamiento.
- c) Naturaleza y calidad de los avales aportados, esto es, el activo subyacente arrendado.

La valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario se calcula con el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. La razón es que la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento con frecuencia habitual tiene el mismo valor que el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. En consecuencia, IASB y FASB acuerdan que la tasa de interés implícita se puede utilizar siempre que efectivamente se estime, deduzca y ajuste su cálculo con facilidad [FASB, 2009, Nov. 18].

NIC 17 y FASB 13 exigen al arrendatario descontar las cuotas de arrendamiento preferentemente con la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento cuando su estimación es factible. Cuando no se pueda determinar, se escoge como alternativa el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.

En la mayoría de los contratos de arrendamiento calcular el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario supone una aproximación lógica al valor razonable. Por consiguiente, exigir a los arrendatarios este criterio proporciona a los destinatarios de los estados financieros información fiable del valor razonable de la obligación de pago [IASB & FASB, 2009, p.35, pfs.4.15-4.17].

Conclusiones preliminares

Proponemos que el arrendatario haga una valoración inicial de la obligación de pago por el valor actual de las cuotas de arrendamiento calculadas al tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario [IASB & FASB, 2009, p.35, pfos.4.15-4.17], que es el precio de coste de la cesión del derecho de uso del activo subyacente (véase conclusiones preliminares del próximo epígrafe) [IASB & FASB, 2009, p.37, pfo.4.23].

En la inmensa mayoría de los contratos de arrendamiento calcular el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario es una aproximación al valor razonable. Este criterio proporciona a los destinatarios de los estados financieros información fiable del valor razonable de la obligación de pago.

Exigimos al arrendatario que utilice el tanto de interés incremental de endeudamiento para descontar y actualizar los pagos por arrendamiento prospectivos porque es más difícil el cálculo de la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento. Se deben rechazar los criterios sobre otros tantos de descuento a aplicar para determinar el valor actual, porque requieren cálculos más complejos y tienen un efecto negativo en la comparación de los estados financieros de diferentes empresas.

2. Valoración inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado

El derecho de uso de activos materiales a favor del arrendatario no es un instrumento financiero. La mayoría de los instrumentos no financieros (activos inmovilizados) se valoran inicialmente al precio de coste o precio de adquisición con prioridad sobre el valor razonable. Lo constatamos en NIC 16, "Propiedades inmobiliarias, instalaciones y equipamiento" [IAS 16, "Property, Plant and Equipment"] y NIC 38, "Activos intangibles" [IAS 38, "Intangible Assets"]. Análogamente US GAAP exige que la valoración inicial y la valoración posterior de los activos inmovilizados se determine al precio de coste, según FASB 142, "Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles" [SFAS 142, "Goodwill and Other Intangible Assets"].

La valoración inicial del arrendatario de la cesión del derecho de uso de bienes de equipo es por el precio de coste. El precio de coste es el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario [IASB & FASB, 2009, p.37, pfo.4.23].

En un contrato de arrendamiento, el precio de coste de un derecho de uso de bienes de equipo se equipara al valor razonable de la obligación de pago del contrato de arrendamiento. En la mayoría de los casos el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario será una aproximación al valor razonable, puesto que hemos propuesto que la valoración inicial de la obligación de pago se calcule al valor razonable que es el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos.

La valoración inicial al precio de coste de derecho de uso del activo subyacente arrendado causa los resultados deseables que indicamos:

- a) Es coherente con la valoración inicial de otros instrumentos no financieros: NIC 16, NIC 38 y FASB 142. La valoración inicial por el precio de coste simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas.
- b) El precio de coste es más fácil de calcular y su aplicación más precisa y menos confusa que la exigencia de un valor un tanto ambiguo como el valor razonable.
- c) El precio de coste del derecho de uso del activo subyacente arrendado será una aproximación a su valor razonable al inicio del arrendamiento. Por tanto, exigir a los arrendatarios una valoración inicial del derecho de uso al precio de coste permite a los destinatarios de los estados financieros que tengan acceso, al inicio del arrendamiento, a una información equiparable al valor razonable de los activos subyacentes arrendados.

También nos cuestionamos el valor razonable del derecho de uso del activo subyacente propiamente dicho al inicio del arrendamiento. No nos referimos al valor razonable del activo subyacente arrendado. Por ejemplo, en un contrato de arrendamiento de un inmueble por un plazo de 15 años, el valor razonable del activo arrendado es el valor razonable del inmueble. Sin embargo, el valor razonable del derecho de uso propiamente dicho del inmueble es el valor razonable de los alquileres a liquidar por disponer del derecho a utilizar el inmueble durante los 15 años pactados en el contrato de arrendamiento.

En esta propuesta, el valor razonable refleja el estado actual de las condiciones de mercado, que proporciona a los destinatarios información más precisa sobre el derecho de uso del activo subyacente arrendado en el momento de su reconocimiento inicial. Además, cuando se implementa en la práctica el valor razonable la información que genera simplifica la comparación de los estados financieros ya que omite factores subjetivos, específicos y otros condicionantes internos de cada empresa.

Conclusiones preliminares

En un contrato de arrendamiento existe una interrelación y vínculo entre la obligación de pago del arrendatario y la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Ambas surgen del mismo contrato de arrendamiento y no coexisten de forma independiente y autónoma. Reconocemos en la valoración inicial este nexo de unión.

La valoración inicial del arrendatario de la cesión del derecho de uso de bienes de equipo es por el precio de coste. El precio de coste es el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario [IASB & FASB, 2009, p.37, pfo.4.23].

TEMA 6. VALORACION POSTERIOR DEL ARRENDATARIO

1. Hipótesis de vinculación en la valoración posterior

En la valoración inicial de un contrato de arrendamiento reconocemos el nexo de unión entre la obligación de pago del arrendatario y la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado, pues son inherentes al mismo contrato de arrendamiento y no coexisten de forma independiente y autónoma.

En principio, pensamos que en la valoración posterior también coexiste una vinculación en algunos arrendamientos entre la obligación de pago del arrendatario y la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. En consecuencia, sugerimos una hipótesis de nexo de unión para una valoración posterior. Esta hipótesis se basa en el criterio de diferencia sustancial entre un contrato de arrendamiento operativo y un contrato de arrendamiento financiero, en correspondencia con la aplicación de las actuales normas en vigor: NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"].

Cuando implementamos la hipótesis de vinculación, los arrendamientos financieros se contabilizan como una compraventa. De esta forma el arrendatario reconoce: la amortización contable del activo subyacente arrendado y la carga financiera por intereses (cuota de interés) como un gasto y los capitales reintegrados de la amortización financiera (cuota de amortización) como una reducción de los capitales vivos pendientes de reembolso de la obligación de pago del arrendatario.

Defendemos que a los arrendamientos operativos habría que aplicarles una metodología diferente:

- a) El arrendatario debería amortizar la obligación de pago del arrendamiento con un sistema financiero de amortización basado en que:
 - Ninguna carga financiera por intereses (cuota de interés) debe acumularse en la obligación de pago de las cuotas de arrendamiento (suma de cuotas de amortización financiera).
 - El capital amortizado acumulado de las cuotas de amortización financiera deben ser creciente a medida que avanza y se agota el plazo de duración del contrato de arrendamiento.

- b) El arrendatario debería amortizar la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Esto supondría un cargo periódico de amortización contable durante el plazo contractual de arrendamiento.
- c) La tasa de interés incremental de endeudamiento del arrendatario es el índice de referencia que se utiliza en la amortización contable del activo subyacente arrendado y en el cálculo de la amortización financiera de la obligación de pago. La amortización contable del activo subyacente se compensa en el balance con la amortización por reembolso de la obligación de pago del arrendatario. El valor contable del bien de equipo arrendado disminuye por la amortización contable, en un importe equivalente a la amortización financiera por reembolso que rebaja la obligación de pago del arrendatario.
- d) Incluir la obligación de pago del arrendatario en la Cuenta de Resultados como gastos a lo largo del plazo contractual de arrendamiento.

Desarrollamos, a continuación, un ejemplo en el que analizamos las hipótesis propuestas en la valoración posterior.

Ejemplo 2. Hipótesis sobre la valoración posterior

Una maquinaria es arrendada por un plazo de 5 años. La predicción de vida económica estimada es de 10 años. El contrato de arrendamiento es no revocable, no existe una cláusula financiera de opción de compra y ni un valor residual garantizado que se pueda ejercitar cuando expire el contrato. Cuotas de arrendamiento anuales vencidas, 35.000 €. No se pacta ninguna obligación adicional (como por ejemplo prestaciones de servicios de mantenimiento o cuotas contingentes).

En la fecha de formalización del contrato el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos es 139.745 €, descontados al tanto del 8% de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.

Adjuntamos el diagrama tabular de la amortización financiera del contrato de arrendamiento. Las cuotas de arrendamiento son capitales anuales vencidos. Las cifras, despreciando los céntimos, están redondeadas en euros.

€uros	Cuota de arrendamiento	Cuota de Interés	Cuota de Amortización	Obligación de Pago Capital Vivo
Año vcto.	a_r	$I_r = C_{r-1} \times i$	$A_r = a_r - I_r$	$C_r = C_{r-1} - A_r$
0	—	—	—	139.745
1	35.000	11.180	23.820	115.925
2	35.000	9.274	25.726	90.199
3	35.000	7.216	27.784	62.415
4	35.000	4.993	30.007	32.408
5	35.000	2.592	32.408	—
Sumas	175.000	35.255	139.745	

La siguiente tabla ilustra la hipótesis sobre la valoración posterior en el Balance y en la Cuenta de Resultados.

Balance Posición Financiera	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Derecho de uso	115.925	90.199	62.415	32.408	—
Obligación de pago	(115.925)	(90.199)	(62.415)	(32.408)	—
Total	—	—	—	—	—

Cuenta de Resultados Beneficio o Pérdida	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización del derecho de uso	23.820	25.726	27.784	30.007	32.408
Amortización de la obligación de pago	(23.820)	(25.726)	(27.784)	(30.007)	(32.408)
Cuotas de arrendamiento	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
Total	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000

Valor inicial de la obligación de pago del plazo no revocable, 5 años:

$$VAN_0 = 35.000 \times \sum_{k=1, \dots, 5} (1 + 8\%)^{-k} = 35.000 \times 3,992710037 \cong 139.745 \text{ €}$$

Para mayor claridad expositiva en los cálculos los €uros se han redondeado, despreciando los céntimos.

Este método de contabilidad para los arrendamientos que en la actualidad se clasifican como arrendamientos operativos arroja los siguientes resultados:

- a) El derecho de uso de los bienes de equipo arrendados y la obligación de pago del arrendatario son equiparables durante el plazo de arrendamiento (que incluye la totalidad de las cuotas de arrendamiento en ausencia de deterioro de valor de los bienes arrendados).
- b) Tendría el mismo efecto en los estados financieros que las actuales normas contables sobre los arrendamientos financieros NIC 17 y FASB 13.

Defendemos esta hipótesis propuesta con los siguientes argumentos:

- a) Refleja el modelo de consumo por el arrendatario de los beneficios económicos derivados del contrato de arrendamiento. Podemos observar un contrato de arrendamiento simple de reposición múltiple (*“straightforward lease”*). De forma reiterada en cada período uniforme de alquiler, y en orden secuencial, el arrendatario primero liquida la cuota de arrendamiento y recibe a cambio el derecho de uso del activo subyacente arrendado, a continuación, consume los beneficios que le proporciona ese derecho de uso, hasta agotar el tiempo que comprende el período de alquiler.
- b) Hacemos referencia a la técnica que se implementa en la mayoría de los contratos de arrendamiento para fijar los alquileres. Los arrendamientos operativos se valoran para fijar una renta constante en cuantía suficiente para cubrir todos los gastos previsibles durante el plazo de arrendamiento. Esta hipótesis supone que el arrendatario reconoce en la cuenta de resultados las cuotas de arrendamiento durante el plazo contractual. Otros criterios alternativos exigirían al arrendatario reconocer la carga financiera por intereses dentro de la obligación de pago de las cuotas de arrendamiento y amortizar el derecho de uso del activo

subyacente arrendado, posiblemente de forma lineal, opción que supondría unos mayores gastos en los primeros años del contrato de arrendamiento.

- c) Para los arrendatarios, esta hipótesis es más elemental y simple de aplicar que una propuesta que no vincula el derecho de uso del activo subyacente arrendado con la obligación de pago del arrendatario. En algunos países y naciones se suman además los inconvenientes de formular el estado de flujos de efectivo y la normativa fiscal y tributaria que grava el contrato de arrendamiento.

Conclusiones preliminares

En la valoración posterior, se propone y defiende la hipótesis que vincula el derecho de uso del activo subyacente arrendado con la obligación de pago del arrendatario. La razón que se indica es que los costes asociados al reconocimiento de la carga financiera por intereses y a la amortización del derecho de uso exceden a los beneficios. Aunque no se especifica a qué contratos de arrendamientos debe aplicarse esta hipótesis [IASB & FASB, 2009, p.41, pfo.5.11].

Sin embargo, rechazamos esta hipótesis por las siguientes razones:

- a) El tratamiento de la obligación de pago del arrendatario es inconsistente con las normas contables de los pasivos financieros (NIC 32, “Instrumentos Financieros: Presentación” [IAS 32, “Financial Instruments: Presentation”] y NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración” [IAS 39, “Financial Instruments: Recognition and Measurement”]) y no simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas. Todos los pasivos financieros que no sean derivados (excepto los que se contabilizan por su valor razonable) ocasionan un gasto por intereses. La obligación de pago del arrendatario contiene obviamente una carga financiera de intereses. Si el arrendatario optó por liquidar por anticipado la cuota de arrendamiento, el importe del capital inicial debe ser igual al valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario (interés de mercado). No reconocer la carga financiera de intereses supone no identificar los términos económicos de la transacción. Esta técnica no reconoce la carga financiera de intereses.

- b) Se precisa que el arrendatario ante todo clasifique el contrato de arrendamiento como financiero u operativo. Esto es un obstáculo que no conviene a la nueva norma internacional de contabilidad y puede significar que contratos equivalentes de arrendamiento estén contabilizados de forma no homogénea.
- c) Aunque el derecho de uso del activo subyacente arrendado y la obligación de pago del arrendatario están ciertamente vinculados desde las arras de formalización del contrato de arrendamiento, a medida que se agota el plazo contractual esta vinculación puede degenerar y llegar a no ser concluyente ni absoluta. Por ejemplo, si se observa un deterioro del valor del derecho de uso del activo subyacente arrendado, aún así el arrendatario estará obligado a desembolsar los pagos por arrendamiento prospectivos. En el caso contrario, los aumentos en el valor del derecho de uso de los bienes de equipo arrendados no causa una modificación en las cuotas periódicas de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, pp.41-42, pfo.5.12].

Como especificamos en el *Tema 5, Valoración inicial del arrendatario*, acordamos que en un contrato de arrendamiento el arrendatario adquiere un derecho de uso del activo subyacente arrendado y se financia la compraventa con los capitales de la obligación de pago. En coherencia, en el resto de este tema, examinamos la valoración posterior cuando no están vinculados el derecho de uso del activo subyacente con la obligación de pago del arrendatario.

2. Valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario

Consideramos dos hipótesis para la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario:

- a) Valor razonable.
- b) Coste amortizado, se basa en que los intereses se calculan sobre el capital vivo (pagos por arrendamiento prospectivos), pendiente de amortizar por reembolso de la obligación de pago del arrendatario.

Criterio del valor razonable

Estudiamos la valoración posterior del arrendatario por el valor razonable de la obligación de pago del contrato de arrendamiento. La valoración posterior por el valor razonable refleja las condiciones financieras puntuales de mercado (en el instante en que se calcula). Sin duda, podemos argumentar que el valor razonable proporciona a los destinatarios de los estados financieros información más relevante que el coste amortizado.

Sin embargo, destacamos los siguientes inconvenientes cuando se exige la aplicación del valor razonable a la obligación de pago del arrendatario.

- a) Las deudas inherentes a un contrato de arrendamiento son valoradas con un criterio diferente a otros pasivos financieros. De conformidad con las NIIF, NIC 32 y NIC 39, y los US GAAP, FASB 133, “La Contabilidad de instrumentos derivados y operaciones de cobertura financiera” [SFAS 133, “Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities”] y FASB 159, “La aplicación del valor razonable a activos y pasivos financieros” [SFAS 159, “The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities”], *la valoración posterior de la mayoría de los pasivos financieros se calcula al coste amortizado.*
- b) Proponer la valoración posterior al valor razonable es incompatible con el reconocimiento en la *valoración inicial del derecho de uso por el precio de coste.*
- c) La necesidad de múltiples y sucesivas valoraciones posteriores de la obligación de pago del arrendatario tendrían un coste desproporcionado con la aplicación del valor razonable y su cálculo sería más enrevesado. La aplicación del valor razonable tiene la dificultad de requerir la estimación de los flujos de capitales (pagos por arrendamiento prospectivos de la obligación de pago del arrendatario) actualizados con los tantos de interés de mercado.

Criterio del coste amortizado

Analizamos la valoración posterior al coste amortizado de la obligación de pago del arrendatario. La aplicación de este criterio exige devengar los intereses de los capitales vivos (pagos por arrendamiento prospectivos), pendientes de amortizar de la obligación de pago del arrendatario.

La aplicación del coste amortizado presenta las ventajas que indicamos:

- a) Es coherente con las valoraciones de otros pasivos financieros no derivados según NIC 32 y NIC 39.
- b) Es compatible con la decisión de no exigir la aplicación del valor razonable a efectos de estimar la valoración inicial del derecho de uso.
- c) Su cálculo es más elemental y se implementa con menos dificultad.

Conclusiones preliminares

En un contrato de arrendamiento consideramos que el conjunto de dificultades que supone la aplicación del valor razonable en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario exceden a los beneficios potenciales. Por esta razón proponemos la valoración posterior al coste amortizado de la obligación de pago del arrendatario.

Tanto las NIIF (IFRS) como las US GAAP permiten a las empresas aplicar el valor razonable a la valoración posterior de algunos pasivos financieros. Habrá que esperar hasta la publicación de la nueva norma internacional de contabilidad para verificar si permitirá o no la aplicación del criterio del valor razonable para calcular la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario.

3. Revisión del tanto de interés incremental de endeudamiento

Nos cuestionamos cuándo actualizar la valoración de la obligación de pago para que incorpore las fluctuaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. Argumentamos que las variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario acreditan las modificaciones que se observan en las condiciones financieras de mercado y proporciona la información más relevante a los destinatarios de los estados financieros. Esta regla es coherente con la propuesta de NIC 37 “Provisiones, activos y pasivos contingentes” [IAS 37, “Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets”]. No obstante, este criterio presenta los inconvenientes que detallamos:

- a) Es incompatible con el procedimiento de valoración posterior de la mayoría de los pasivos financieros no derivados, según NIC 32 y NIC 39. Con la aplicación del criterio del coste amortizado, el capital vivo, pendiente de amortización por reembolso, de los

pasivos financieros no se revisa en respuesta a variaciones del tanto de interés de mercado.

- b) Los cambios en el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario para incorporar las nuevas condiciones financieras del mercado requiere un cálculo más elaborado y con mayor grado de dificultad. La aplicación del tanto de interés de mercado en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario es complejo porque la obligación de pago está asegurada. Esto es, el contrato de arrendamiento tiene la garantía y el aval del activo subyacente arrendado. La graduación del riesgo de crédito, por el aval garantizado, será diferente entre los contratos y para distintos plazos de arrendamiento, dependiendo del valor razonable del activo subyacente arrendado.
- c) Argumentamos que es inconsistente con la aplicación del coste amortizado a la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario.
- d) Si se impusiera la actualización de la obligación de pago para reflejar las variaciones en el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario, esta revisión se debería exigir cada vez que se depositen las cuentas anuales o únicamente en respuesta a cambios en las estimaciones de los pagos por arrendamiento prospectivos, prórroga de vencimiento, cuotas contingentes, valor residual garantizado y opción de compra.

Conclusiones preliminares

IASB defiende que la valoración de la obligación de pago del contrato de arrendamiento se debe actualizar periódicamente para incorporar las variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. A pesar de esto, no se pronuncia en cuanto a la frecuencia y oportunidad, es decir, se desconoce si la actualización de la obligación de pago del arrendatario debe hacerse en cada fecha de depósito de las cuentas anuales o sólo cuando se estime una variación en los pagos por arrendamiento prospectivos [IASB & FASB, 2009, p.44, pfo.5.25].

FASB propone que no se tendrán en cuenta las variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario para recalcular la obligación de pago del contrato de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.44, pfo.5.24].

Proponemos que la valoración posterior de la obligación de pago de un contrato de arrendamiento no se corrige por variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario en coherencia con los criterios contables de NIC 32, NIC 39, FASB 133 y FASB 159 [FASB, 2010, Febr. 17].

4. Variaciones en los pagos por arrendamiento prospectivos

En algunos contratos, las cuotas de arrendamiento pactadas no son fijas (constantes o variables en progresión aritmética o geométrica) sino variables en función de la evolución histórica de un índice económico de referencia. Las cláusulas de opciones financieras establecidas de mutuo acuerdo en la formalización del contrato regulan el efecto de las variaciones en la obligación de pago del arrendatario, en respuesta a modificaciones en:

- a) Valoraciones de las opciones de prórroga, renovación, rescisión o cancelación anticipada del contrato de arrendamiento.
- b) Cuantía de la opción de compra.
- c) Capitales de las cuotas contingentes.
- d) Importe del valor residual garantizado.

Los arrendamientos complejos que incluyen múltiples cláusulas de opciones financieras los estudiamos en los próximos temas. En este epígrafe examinamos cómo se incorporan cambios en los pagos por arrendamiento prospectivos causados por la entrada o salida de cuotas de arrendamiento de una prórroga de vencimiento o cancelación anticipada.

Consideramos tres posibles alternativas para actualizar la obligación de pago frente a nuevas estimaciones por cambios en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras de prórroga de vencimiento o cancelación anticipada:

- a) *Método Prospectivo ("Prospective Approach")*. No altera el coste histórico de la obligación de pago en el punto de equivalencia (instante en que el arrendatario cambia las previsiones sobre las opciones del contrato de arrendamiento). Exige el cálculo de dos tantos efectivos de interés sobre (1) los pagos por arrendamiento prospectivos de la obligación de pago inicial, de salida del contrato de arrendamiento, y sobre (2) las estimaciones de los pagos por arrendamiento futuros cuando se corrige la obligación de pago inicial con la suma de cuotas de arrendamiento suplementarias que proceden de la prórroga de vencimiento.

- b) *Método de Actualización (“Catch-up Approach”)*. Se rectifica el coste histórico de la obligación de pago inicial en el punto de equivalencia. El importe corregido de la obligación de pago es el valor actual de las estimaciones de los pagos por arrendamiento futuros, descontados al tanto de interés efectivo de salida.
- c) *Método Retrospectivo (“Retrospective Approach”)*. Se corrige el coste histórico de la obligación de pago inicial en el punto de equivalencia. Requiere el cálculo al principio del contrato de arrendamiento de un nuevo tanto efectivo de interés sobre la obligación de pago corregida con la suma de la totalidad de las estimaciones de los pagos por arrendamiento futuros, incluidos los que proceden de la prórroga de vencimiento. Con este nuevo tanto de interés efectivo se calcula el valor actual descontado de las estimaciones de los pagos por arrendamiento futuros en el punto de equivalencia.

Exponemos estas técnicas de cálculo en el siguiente ejemplo.

Ejemplo 3. Variación del importe de la obligación de pago

Se pacta un arrendamiento por un plazo no revocable de 5 años con una opción de prórroga por 2 años adicionales. La vida económica del activo subyacente arrendado se estima en 10 años. El contrato de arrendamiento no incluye las cláusulas de opción de compra y/o valor residual garantizado. No se pactan prestaciones de servicios ni cuotas contingentes. Las cuotas de arrendamiento se cifran en 35.000 € anuales vencidos.

En la formalización del contrato de arrendamiento el valor actual es 139.744,85 €, de la obligación de pago inicial ($35.000 \text{ €} \times 5 \text{ años}$) descontada al 8% efectivo anual, que es el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario (tanto de interés de salida) sobre un plazo de 5 años. Cuando se formaliza el contrato de arrendamiento, el arrendatario no tiene intención de ejercitar la opción de prórroga adicional.

Al final del año 3, el arrendatario decide ejercitar la opción de prórroga por 2 años adicionales. En este instante, se cuantifica el valor actual en 62.414,27 €, de la obligación de pago inicial pendiente de amortización por reembolso ($35.000 \text{ €} \times 2 \text{ años}$).

- *Método Prospectivo*. No altera el coste histórico, valor en libros, 62.414,27 €, al final de año 3. Se calcula un nuevo tipo de interés efectivo sobre el coste histórico de 62.414,27 € y los flujos de efectivo estimados ($35.000 \text{ €} \times 4 \text{ años}$). La nueva tasa de interés sería del 42,46% efectivo anual.

Valor inicial de la obligación de pago del plazo no revocable, 5 años:

$$VAN_0 = 35.000 \times \sum_{k=1,2,3,4,5} (1+8\%)^{-k} = 35.000 \times 3,992710037 = 139.744,85 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al finalizar el año 3 del plazo no revocable:

$$VAN_3 = 35.000 \times \sum_{k=1,2} (1+8\%)^{-k} = 35.000 \times 1,783264746 = 62.414,27 \text{ €}$$

Cálculo del nuevo tanto anual de interés efectivo:

$$TIR = -62.414,27 + 35.000 \times \sum_{k=1,2,3,4} (1+i)^{-k} \cong 42,46\% \text{ TAE}$$

- *Método de Actualización.* Rectifica el importe de la obligación de pago al final del año 3. La obligación de pago corregida es el valor descontado al término del año 3, 115.924,44 €, de la estimación de los pagos por arrendamiento futuros (35.000 € × 4 años) actualizados con el tanto de interés original de salida, 8% efectivo anual. Cálculo del valor actual de la obligación de pago corregida con el tanto anual efectivo de interés de salida:

$$VAN_3 = 35.000 \times \sum_{k=1,2,3,4} (1+8\%)^{-k} = 35.000 \times 3,31212684 = 115.924,44 \text{ €}$$

- *Método Retrospectivo.* Modifica el coste histórico de la obligación de pago al final del año 3. La obligación de pago corregida es el valor descontado, 97.178,76 €, al término del año 3 de la estimación de los pagos por arrendamiento futuros (35.000 € × 4 años) actualizados con un tanto de interés del 16,39% efectivo anual. Este nuevo tanto de interés efectivo se calcula con el valor actual, 139.744,85 €, de la obligación de pago inicial, cuotas de arrendamiento de los 3 primeros años (35.000 € × 3 años) agregando la estimación de los pagos por arrendamiento futuros (35.000 € × 4 años).

Cálculo del nuevo tanto anual de interés efectivo, sobre el valor inicial de la obligación de pago del arrendatario corregida con las cuotas de arrendamiento de la prórroga de vencimiento:

$$TIR = -139.744,85 + 35.000 \times \sum_{k=1,2,3,\dots,7} (1+i)^{-k} \cong 16,39\% \text{ TAE}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al finalizar el año 3 del plazo no revocable, estimado con el tanto anual efectivo corregido:

$$VAN_3 = 35.000 \times \sum_{k=1,2,3,4} (1 + 16,39\%)^{-k} = 35.000 \times 2,776536023 = 97.178,76 \text{ €}$$

El siguiente cuadro resume las diferentes valoraciones de la obligación de pago del contrato de arrendamiento y los tipos de interés efectivos de las técnicas de cálculo propuestas:

Técnica de cálculo	Deuda viva al final del año 3 de la obligación de pago inicial	Tanto efectivo de interés de salida	Deuda viva al final del año 3 de la obligación de pago corregida	Tanto efectivo de interés corregido
Prospectivo	62.414,27	8%	62.414,27	42,46%
Actualización	62.414,27	8%	115.924,44	8%
Retrospectivo	62.414,27	8%	97.178,76	16,39%

Conclusiones preliminares

El *Método de Actualización* es el más elemental en cuanto al número y técnicas de cálculo de las operaciones aritméticas, y además es consistente con las valoraciones de los pasivos financieros que proponen las normas contables IFRS, NIC 32 y NIC 39, y US GAAP, FASB 133 y FASB 159. Por consiguiente, escogemos el *Método de Actualización* que rectifica el coste histórico de la obligación de pago inicial en el punto de equivalencia. El importe corregido de la obligación de pago es el valor actual de las estimaciones de los pagos por arrendamiento futuros descontados con el tanto de interés efectivo de salida.

Con este criterio el arrendatario debe corregir la obligación de pago inicial en respuesta a un cambio en sus preferencias sobre las opciones financieras del contrato de arrendamiento que signifiquen una variación de las estimaciones de los pagos por arrendamiento prospectivos [IASB & FASB, 2009, p.46, pfo.5.29].

Referencia a las normas en vigor

Otra posibilidad es imponer al arrendatario contabilizar la obligación de pago de acuerdo con la normativa actualmente en vigor sobre los pasivos financieros. La obligación de pago del arrendatario verifica la definición de pasivo financiero recogido en las normas NIIF (IFRS) y US GAAP. Consideramos que la propuesta para actualizar la obligación de pago del arrendatario se debe incluir en la nueva norma internacional de contabilidad.

Según NIC 39 los pasivos financieros que no se clasifican en la cartera de otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados tienen una valoración inicial al valor razonable y los costes de transacción se asignan a resultados mientras que la valoración posterior se calcula al coste amortizado. Además, si se cumplen las condiciones, una empresa puede optar por elegir el valor razonable como método en la valoración posterior de los pasivos financieros.

Las conclusiones preliminares sobre los criterios de valoración inicial y posterior de la obligación de pago del contrato de arrendamiento es que no son los mismos que los exigidos en NIC 39. Por ejemplo, se decide no aplicar el valor razonable en la valoración posterior. No obstante, IASB defiende que el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario se debe corregir por actualizaciones de las condiciones financieras (pagos por arrendamiento prospectivos).

Del mismo modo, el Dictamen 21 de APB, "Intereses por cobrar y por pagar" [FASB, 1971, APB, Opinion 21, "Interest on Receivable and Payables"] establece el criterio contable del devengo de intereses para los pasivos financieros en las normas US GAAP (técnicas de amortización financiera de los intereses). Este sistema de amortización financiera resulta coherente con los métodos propuestos en la valoración posterior. FASB podría exigir a los arrendatarios que contabilicen la obligación de pago del contrato de arrendamiento según el citado dictamen si los acuerdos para la nueva norma internacional de contabilidad no coinciden con este criterio.

Reconocemos que contabilizar la obligación de pago del contrato de arrendamiento al margen de las normas actuales puede obstaculizar la comparación de los estados financieros de distintas empresas. Esto es así porque la obligación de pago de un contrato de arrendamiento se contabiliza de forma singular e incomparable a otros pasivos financieros, a pesar de haber especificado los criterios contables de una obligación de pago de un contrato de arrendamiento de forma semejante a las normas IFRS NIC 32 y

NIC 39 y US GAAP FASB 133 y FASB 159. Incluso se aprecia entre las dos normas una coherencia en la contabilización de los instrumentos financieros [IASB & FASB, 2009, pp.46-47, pfs.5.30-5.34].

5. Valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado

Examinamos dos posibles métodos alternativos para la valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado: valor razonable y precio de coste amortizado.

La valoración posterior con el valor razonable refleja las condiciones financieras puntuales de mercado. Argumentamos que proporciona a los destinatarios de los estados financieros información más relevante que el precio de coste amortizado.

Sin embargo, imponer el valor razonable en la valoración posterior del derecho de uso de los bienes de equipo arrendados presenta las siguientes desventajas:

- a) La exigencia del valor razonable en la valoración posterior no simplifica la comparación de los estados financieros de distintas empresas, por ser incompatible con las valoraciones de otros activos no financieros. Hacemos referencia a NIC 16 “Propiedades inmobiliarias, instalaciones y equipamiento” [IAS 16, “Property, Plant and Equipment”] y NIC 38 “Activos intangibles” [IAS 38, “Intangible Assets”], admiten pero en forma alguna obligan a aplicar el valor el valor razonable en la valoración posterior. Bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados US GAAP, la adquisición de propiedades inmobiliarias, instalaciones técnicas, maquinaria y equipamiento y otros activos intangibles se valoran al precio de coste amortizado según la Declaración FASB 142, “Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles” [SFAS 142, “Goodwill and Other Intangible Assets”].
- b) La valoración posterior y el valor razonable son incompatibles al no exigir la aplicación del valor razonable en el reconocimiento y valoración inicial del derecho de uso de los bienes arrendados.
- c) La necesidad de múltiples y sucesivas valoraciones posteriores, al valor razonable, del derecho de uso del activo subyacente arrendado tendría un coste desproporcionado y su cálculo sería más

complejo. Este inconveniente es más significativo en las valoraciones posteriores que en la valoración inicial porque no hay ninguna nueva transacción que haya que evaluar para calcular el valor razonable.

La valoración con el precio de coste amortizado requiere que el arrendatario amortice el derecho de uso del activo subyacente arrendado en el plazo más corto entre la duración del contrato de arrendamiento y la vida económica del activo subyacente. En los contratos de arrendamiento con opción de compra el activo subyacente se amortiza durante la vida económica que puede sobrepasar el plazo de arrendamiento estipulado en las condiciones financieras. El criterio de amortización se basa en el patrón de consumo de los beneficios económicos incorporados en el derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Afirmamos que la depreciación del activo material por dotaciones a la amortización contable es un concepto que revela un gasto que no es en efectivo líquido, en comparación con los gastos de alquiler. No obstante cuando se contabiliza la disminución en el valor contable del derecho de uso de los activos no es un problema de principios contables, es una cuestión relacionada con el modelo contable de cesión del derecho de uso en contraposición a un contrato de prestaciones de servicios [FASB, 2009, Sept.16].

No obstante exponemos que en ciertos arrendamientos la amortización contable es potencialmente ilusoria o irreal con el siguiente argumento:

“La disminución del valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado representa el cargo del arrendador por el uso del activo subyacente. En consecuencia, defendemos que el decrecimiento del valor del derecho de uso del activo subyacente se podría recoger como un gasto por alquiler en la cuenta de resultados, en lugar de una dotación a la amortización contable. Sin embargo, la carga de intereses por aplazamiento de las cuotas de arrendamiento no modifica su naturaleza de gasto financiero” [IASB & FASB, 2009, p.49, pfs.5.42-5.43].

Conclusiones preliminares

Afirmamos que imponer la valoración al precio de coste amortizado del derecho de uso del activo subyacente arrendado tiene las siguientes connotaciones:

- a) Es consistente con las valoraciones de otros activos no financieros recogidos en las normas NIC 16 y NIC 38.
- b) Es coherente con la aplicación del precio de coste en la valoración inicial del derecho de uso según NIC 16, NIC 38 y FASB 142.

- c) Su cálculo es más simple y elemental y se implementa con menor dificultad.

Pensamos que las desventajas de imponer la valoración posterior al valor razonable del derecho de uso de los bienes de equipo arrendados exceden a los beneficios potenciales que obtendrían los destinatarios de los estados financieros. En consecuencia, proponemos que el arrendatario tiene que calcular la valoración posterior al precio de coste amortizado del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Aplicamos un sistema de amortización contable que se basa en el patrón de consumo de los beneficios económicos incorporados en el derecho de uso, en el tiempo más corto entre el plazo de arrendamiento y la vida económica del activo subyacente arrendado [FASB, 2009, Nov. 18].

6. Deterioro del valor del derecho de uso

El valor contable del derecho de uso de los bienes de equipo arrendados debe someterse a un análisis del deterioro de valor. Observamos las siguientes alternativas:

- Debemos examinar el deterioro de valor del derecho de uso propiamente dicho en todos los contratos de arrendamiento.
- Evaluamos el deterioro de valor del activo subyacente arrendado en la totalidad de los contratos de cesión de un derecho de uso.

Presentamos cuatro opciones para contabilizar el deterioro de valor del derecho de uso de activos materiales:

- 1) Imponer a todas las empresas aplicar los preceptos de las normas del IASB: NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", [IAS 36, "Impairment of Assets"].
- 2) Exigir los principios contables US GAAP: FASB 144 "Contabilidad del deterioro de valor o eliminación de activos de larga vida económica [SFAS 144, "Accounting for the Impairment or Disposal of Long-lived Assets"] y Norma Estándar de Codificación 350, Fondo de Comercio y Otros Intangibles [FASB Accounting Standards CodificationTM Topic 350, "Goodwill and Other Intangibles"].
- 3) Desarrollar un sistema específico para calcular el deterioro de valor del derecho de uso de los activos materiales.
- 4) Obligar a utilizar las normas actualmente en vigor: NIC 36 a las empresas que adoptan las NIIF, y FASB 144 y Accounting Standards CodificaionTM Topic 350 a las empresas que aplican los US GAAP.

Preferimos la opción 1. La alternativa escogida impulsa la convergencia de los criterios contables de US GAAP y NIIF, entre FASB e IASB, por el deterioro del derecho de uso de los activos materiales. No obstante, resulta evidente que la opción 4 proporciona mayor coherencia en los estados financieros de las empresas [FASB, 2009, June 17].

El derecho de uso del activo subyacente se evaluará periódicamente para determinar si existe deterioro de valor según los preceptos de las normas actualmente en vigor. Un arrendatario que formule los estados de posición financiera bajo las NIIF (IFRS) aplica los preceptos de NIC 36. Sin embargo, un arrendatario que observe los criterios US GAAP, debe escoger FASB 144 y Accounting Standards CodificationTM Topic 350.

A las empresas que aplican las NIIF (IFRS) se les admite revalorizar el valor contable del derecho de uso de los activos subyacentes arrendados de forma consistente con NIC 38, “Activos Intangibles” [IAS 38, “Intangible Assets”]. En el caso de los US GAAP no se permite la revalorización del derecho de uso de los activos arrendados, no obstante, se autoriza la reversión del deterioro de valor previamente reconocido [FASB, 2009, Nov. 18].

7. Diagrama tabular comparativo sintético de las valoraciones

Valoraciones	Valoración Inicial	Valoración Posterior
Pasivos Financieros	Valor Razonable NIC 32, 39	Valor Razonable Coste Amortizado NIC 32, 39
Obligación de pago de un contrato de arrendamiento	Valor Razonable (1) NIC 17, 32, 39 FASB 13, 133, 159	Coste Amortizado (2) NIC 17, 32, 39 FASB 13, 133, 159
Activos Materiales	Precio de Coste NIC 16, 38	Valor Razonable NIC 16, 36, 38
Derecho de Uso de activos subyacentes arrendados	Precio de Coste (3) NIC 16, 38, FASB 142	Precio de Coste Amortizado (4) NIC 16, 36, 38, FASB 142, 144

Obligación de pago de un contrato de arrendamiento

- (1) Valoración Inicial. Valor Razonable. Valor al inicio del plazo de arrendamiento del valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.

El descuento de las cuotas de arrendamiento se calculará cuando se pueda estimar con la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento.

- (2) Valoración Posterior. Coste Amortizado. En el punto de equivalencia, el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos, pendientes de amortización por reembolso descontados con el tanto de interés aplicado en el cálculo de la valoración inicial.

Derecho de uso del activo subyacente arrendado

- (3) Valoración Inicial. Precio de Coste, que se equipara al Valor Razonable de la obligación de pago del contrato de arrendamiento (según la hipótesis de vinculación en la valoración inicial). El valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario es una aproximación sensata y juiciosa al precio de coste de un derecho de uso en la valoración inicial de un contrato de arrendamiento.

- (4) Valoración Posterior. Precio de Coste Amortizado. La empresa aplicará una política de amortizaciones contables a los activos arrendados que se basa en el patrón de consumo de los beneficios económicos incorporados en el derecho de uso en el tiempo más corto entre el plazo de arrendamiento y la vida económica del activo subyacente arrendado.

TEMA 7. PRORROGA DE VENCIMIENTO Y OPCION DE COMPRA

1. Cláusulas de opciones financieras implícitas

Es una práctica habitual que al final del contrato de arrendamiento el arrendatario y el arrendador negocien un nuevo contrato que permita al arrendatario continuar con el uso del bien de equipo arrendado. Podríamos pensar que la posibilidad tácita de renegociar el contrato de arrendamiento constituye una opción financiera implícita que determina el plazo de arrendamiento. Aceptamos que un arrendatario que tiene preferencia para renegociar un contrato de arrendamiento cuando expire el plazo se encuentra en una posición similar, en el mercado de alquiler, que un arrendatario que dispone de una cláusula financiera contractual de prórroga por un plazo adicional.

El campo de aplicación se circunscribe a las cláusulas contractuales de opciones financieras, por tanto, el arrendatario con una opción tácita implícita no puede reconocer un plazo de arrendamiento que exceda del plazo contractual. Sin embargo, el arrendatario que tiene una cláusula contractual de opción de prórroga puede reconocer el plazo adicional como suplementario del plazo de arrendamiento inicial a efectos de determinar el plazo de arrendamiento total.

Conclusiones preliminares

Consideramos que la posición de un arrendatario no es igual cuando se sopesa un contrato de arrendamiento que incluye una cláusula financiera explícita de prórroga por un plazo adicional, que un contrato que no contiene dicha cláusula. En consecuencia, defendemos que las posiciones económicas de los arrendatarios son absolutamente diferentes.

Las cláusulas de opciones financieras que incluyen los contratos de arrendamientos afectan significativamente a los derechos y obligaciones que derivan de un contrato de arrendamiento. Por tanto, en el resto de este tema analizamos únicamente las cláusulas contractuales de opciones financieras.

2. Reconocimiento de la prórroga de vencimiento

Un contrato de arrendamiento puede incluir una cláusula financiera de prórroga opcional a favor del arrendatario para extender el plazo de arrendamiento inicial. En este caso el arrendatario tiene el derecho a utilizar el bien de equipo arrendado en el plazo adicional de prórroga, pero no está coaccionado por los términos del contrato, no tiene el deber de ejercitarla siempre de forma incondicional. La prórroga de vencimiento supone reconocer en la obligación de pago cuotas de arrendamiento imprevistas de un plazo adicional revocable, complementario del plazo contractual de salida, no revocable.

Por ejemplo, se formaliza un contrato de arrendamiento por 5 años, que incorpora una cláusula financiera de prórroga por un período adicional de 3 años. Los términos de este contrato imponen al arrendatario un plazo inicial de 5 años (plazo no revocable), con la opción financiera discrecional de prorrogar en un período adicional de 3 años (plazo revocable). Un contrato de arrendamiento idéntico en términos económicos es fijar un plazo contractual de 8 años, con una opción financiera de cancelación anticipada a los 5 años, es decir, con un plazo no revocable de 5 años.

Como examinamos en el último epígrafe del tema 4, *Contabilidad de los contratos complejos de arrendamiento* se rechaza el modelo de análisis que reconoce elementos separables diferenciados y se propone un sistema de registro y reconocimiento de un único activo y pasivo contable en un contrato de arrendamiento.

Con el criterio de reconocer elementos separables diferenciados en un contrato de arrendamiento la obligación de pago del arrendatario de una prórroga de vencimiento no verifica los criterios de registro y reconocimiento de un pasivo contable. Esto es, la obligación de pago de las cuotas de arrendamiento que comprende la prórroga de vencimiento tiene naturaleza estocástica, depende de un resultado probable, arbitrario e impredecible con total certeza, que el arrendatario ejercite dicha opción.

Sin embargo, con el criterio de reconocer un único activo contable y un único pasivo contable, consideramos que del contrato de arrendamiento deriva una responsabilidad a cargo del arrendatario: el reembolso de los pagos por arrendamiento a cambio de la cesión del derecho de uso, que incluye las cuotas de arrendamiento del plazo adicional de prórroga de vencimiento. En este caso, la obligación de pago del arrendatario verifica los criterios de registro y reconocimiento de un pasivo contable.

Estudiamos dos técnicas contables para los arrendamientos que incorporan cláusulas de opciones financieras de prórroga por un período adicional y de rescisión o cancelación anticipada antes de agotar el plazo contractual.

- a) *Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos*, según el criterio del arrendatario. Con sus preferencias reconoce y valora la obligación de pago del contrato de arrendamiento asignando una probabilidad de elección a los distintos plazos opcionales alternativos que resultan de las cláusulas de opciones financieras (número de cuotas de arrendamiento del plazo inicial y número total de cuotas de arrendamiento que corresponden a la suma del plazo inicial más la prórroga de vencimiento). La incertidumbre sobre el plazo de arrendamiento se corrige con la valoración.
- b) *Reconocer el plazo de arrendamiento preferido por el arrendatario* entre las opciones financieras del contrato. El arrendatario con su criterio de preferencia resuelve el contrato, y sólo reconoce el importe de la obligación de pago asociada al plazo con mayor probabilidad de elección entre las posibles alternativas recogidas en las cláusulas financieras contractuales. La incertidumbre sobre el plazo de arrendamiento se soluciona con el reconocimiento.

Examinamos, a continuación, cada una de estas técnicas.

Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos

Con la aplicación de esta técnica de cálculo, la incertidumbre sobre el plazo del contrato de arrendamiento la resolvemos con la valoración de la obligación de pago que se calcula asignando probabilidades de elección a los distintos plazos opcionales alternativos. Consideramos este ejemplo:

Ejemplo 4. Opción de prórroga de vencimiento

Se pacta un contrato de arrendamiento sobre un plazo inicial no revocable de 10 años. El contrato incluye, a favor del arrendatario, una cláusula financiera de prórroga por un plazo revocable adicional de 5 años. Las cuotas de arrendamiento de ambos plazos se cifran en 100 € anuales anticipados. El arrendatario estima en un 80% la probabilidad de ejercitar la prórroga por los 5 años adicionales.

Sin aplicar la actualización financiera a las cuotas de arrendamiento para determinar el valor actual podemos recurrir a una técnica rudimentaria de cálculo según las expectativas del arrendatario para reconocer y valorar la obligación de pago del contrato, que se cifra en 1.400 €. Su cálculo:

$$(20\% \times 10 \text{ años} \times 100 \text{ €/año}) + (80\% \times 15 \text{ años} \times 100 \text{ €/año}) = 1.400 \text{ €}$$

La entrega del activo subyacente por el arrendador al arrendatario es el acontecimiento que desencadena una salida de recursos económicos. Discrecionalmente, podemos pensar que las arras que derivan de la formalización del contrato de arrendamiento es el hecho que desencadena la salida de recursos económicos (esta cuestión la examinamos en el Tema 10 con más detalle).

Con el sistema de *Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos* no hay necesidad de definir si el contrato de arrendamiento se pacta por 10 o 15 años. Se suscribe la responsabilidad contractual de liquidar la obligación de pago y la incertidumbre sobre el plazo de arrendamiento se soluciona con la valoración.

Esta técnica no tiene como finalidad reconocer como elemento separable diferenciado la prórroga de vencimiento por un plazo adicional. Sin embargo, esta cláusula financiera de renovación y la probabilidad de que ese derecho sea ejercido se incorporan en la valoración de la obligación de pago del arrendatario. En consecuencia, puede afirmarse que este método es más coherente en cuanto que evalúa y ajusta la obligación de pago por la existencia de una cláusula financiera discrecional de prórroga que el sistema de *Reconocer el plazo de arrendamiento preferido*.

Criticamos la técnica de *Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos* por la dificultad que entraña una valoración fiable de la probabilidad de ejercitar la prórroga de vencimiento y renovar el contrato. Cuando el arrendatario reconoce la obligación de pago esta técnica no refleja un resultado factible realista. Queda patente que el arrendatario reconoce la obligación de pago del contrato de arrendamiento por 1.400 €, solución impropia, puesto que corresponde a un arrendamiento de 14 años, que se evidencia en:

$$14 \text{ años} \times 100 \text{ €/año} = 1.400 \text{ €}$$

Sin embargo, los posibles plazos yuxtapuestos son únicamente 10 años o 15 años de forma excluyente. No existe una cláusula financiera contractual para escoger la opción de un plazo de 14 años (solución impropia), que es una opción hipotética irreal.

Reconocer el plazo de arrendamiento preferido

Esta técnica describe el contrato de arrendamiento del Ejemplo 4, como un arrendamiento con dos plazos alternativos excluyentes 10 años o 15 años. Con este sistema el arrendatario define el contrato para reconocer bien una obligación de pago por 10 años o bien una obligación de pago por 15 años. La entrega del activo subyacente por el arrendador al arrendatario es el acontecimiento que desencadena una salida de recursos económicos. Este método se basa en la elección preferida del arrendatario, cuando reconoce la obligación de pago que corresponde al plazo de arrendamiento más probable.

Si el arrendatario decide reconocer un contrato de arrendamiento por 10 años, entonces la valoración de la obligación de pago no incluye la prórroga de vencimiento y renovación del contrato por el plazo adicional. Análogamente, si el arrendatario resuelve el contrato y escoge un plazo de arrendamiento de 15 años, entonces la valoración de la obligación de pago incluye la renovación del contrato y la prórroga de vencimiento.

Esta técnica considera la evaluación de una opción financiera de renovación por un plazo adicional como una cuestión de incertidumbre sobre una transacción o suceso pasado que origina una obligación presente. El arrendatario suscribe el derecho de uso del activo subyacente durante 10 años con la obligación de pago simétrica por 10 años, o, al contrario, pacta el derecho de uso del activo subyacente y la correspondiente obligación de pago durante 15 años.

Este método evidencia o cuestiona la naturaleza bipolar de una elección para el reconocimiento y valoración de la obligación de pago. Tenemos absoluta certeza o no de que el arrendatario renueva el contrato con el ejercicio de la opción de prórroga. Cuando reconoce la obligación de pago este sistema prueba que se incluyen o dejan de incluir cuotas de arrendamiento del plazo adicional de prórroga.

Criticamos este método porque, una vez se toma la decisión sobre la elección del plazo de arrendamiento, ignora la presencia explícita cuando desecha el resto de plazos alternativos del conjunto de plazos potenciales que reconocen las cláusulas de opciones financieras (a menos que se imponga la exigencia de una nueva estimación del plazo de arrendamiento). Si reconocemos que el contrato de arrendamiento es por un plazo de 10 años, de hecho se omite que el arrendatario tiene una opción de prórroga adicional cuando se valora la obligación de pago de las cuotas de arrendamiento. En caso contrario, si reconocemos que el contrato de

arrendamiento es por un plazo de 15 años, ignoramos la posibilidad de la cancelación anticipada a los 10 años (fin del plazo no revocable).

Esta técnica incorpora y asume el error de no distinguir entre un contrato de arrendamiento con un plazo no revocable de 10 años que se puede extender con una opción de prórroga de vencimiento por un plazo adicional revocable de 5 años, de un contrato de arrendamiento con un plazo no revocable de 15 años, donde el arrendatario suscribe una obligación de pago incondicional por 15 años. Bajo el supuesto de un contrato de arrendamiento con una opción financiera de prórroga en un plazo adicional de 5 años, el arrendatario puede rescindir y cancelar el contrato al finalizar los 10 años (que es, por tanto, el plazo no revocable) y ahorrarse el pago de las cuotas de arrendamiento del plazo de prórroga adicional.

Conclusiones preliminares

Proponemos el sistema de *Reconocer el plazo de arrendamiento preferido* donde el arrendatario debe reconocer una obligación de pago según su expectativa sobre el plazo de arrendamiento más probable. En el Ejemplo 4 de forma excluyente debe escoger entre las opciones alternativas contractuales factibles, bien 10 años o bien 15 años. Razonamos que este método omite los problemas de valoración de la técnica de *Asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos* y, de hecho, es más fácil de implementar para las empresas.

Nos planteamos analizar con más detalle los arrendamientos con cláusulas de opciones financieras, además, el requisito de una nueva estimación del plazo de arrendamiento, puede esclarecer problemas que ahora no se evidencian.

3. Técnicas de cálculo del plazo de arrendamiento

Estudiamos tres posibles técnicas para la concretar el plazo de arrendamiento:

- a) Cota inferior de probabilidad.
- b) Evaluación cualitativa del plazo de arrendamiento.
- c) Reconocer el plazo de arrendamiento preferido.

Cota inferior de probabilidad

Ese método exige al arrendatario aplicar una cota inferior (límite, umbral mínimo) de probabilidad para determinar cuando un período temporal adicional se debe incluir dentro del plazo de arrendamiento. El criterio de esta técnica es que los plazos de prórroga adicionales se incluyen dentro del plazo de arrendamiento cuando el arrendatario tiene la previsión de ejercitar el derecho de uso del activo subyacente arrendado en la prórroga de vencimiento. Esta expectativa se cuantifica con una probabilidad y se exige que supere un valor mínimo, la cota inferior de probabilidad preestablecida.

Este criterio es similar a las técnicas recogidas en las actuales normas en vigor para contabilizar los arrendamientos: NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"]. Estas normas proponen que los plazos adicionales de prórroga contractual se incluyen dentro del plazo de arrendamiento si el arrendatario tiene una certeza razonable de que ejercerá el derecho de uso del activo subyacente arrendado durante el período temporal adicional. Criticamos este método por razón del test de prueba para determinar el plazo de arrendamiento, pues resulta evidente que no se cuantifica la cota mínima de probabilidad.

A la hora de implementar las actuales normas en vigor sobre los arrendamientos, cualquier período adicional de prórroga se incluye dentro del plazo de arrendamiento cuando el arrendatario resuelve y clasifica el contrato como arrendamiento financiero, y a continuación, reconoce y valora los activos y pasivos contables. Con la hipótesis propuesta en el epígrafe *Valoración inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado*, cuando un período adicional de prórroga se incluye dentro del plazo de arrendamiento tiene una repercusión directa, pues resulta significativo para cuantificar la cesión del derecho de uso y la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

Se intenta cuantificar la cota inferior de probabilidad para concretar el plazo de arrendamiento con criterios: prácticamente cierto, razonablemente cierto, probable y casi no-probable.

La principal ventaja de imponer una cota inferior de probabilidad para delimitar el plazo de arrendamiento radica en que ya es una práctica habitual en las empresas (por ejemplo, el stock mínimo de reposición o reabastecimiento).

Rechazamos este modelo por los siguientes inconvenientes:

- a) No se cuantifica la cota inferior de probabilidad, de forma que conceptualmente no es correcto. Cada arrendatario con criterios subjetivos puede delimitar de forma razonable una línea fronteriza divisoria para incluir o excluir una prórroga de vencimiento dentro del plazo de arrendamiento. Por consiguiente, el método de la cota inferior de probabilidad es una técnica arbitraria que dificulta y no simplifica la comparación de los estados financieros.
- b) Pensamos que adoptar el método de cota inferior de probabilidad entonces significa imponer una norma fija contable en detrimento de una metodología basada en el desarrollo de unos criterios contables.

Evaluación cualitativa del plazo de arrendamiento

Este sistema exige a los arrendatarios una evaluación cualitativa del plazo de arrendamiento. Se fundamenta en el juicio prudente de las empresas para determinar con hipótesis razonables y asequibles el plazo sustancial de arrendamiento. Aunque no se propone ninguna indicación cuantitativa o cualitativa sobre el concepto de plazo sustancial de arrendamiento. Las ventajas de este método son:

- a) Claridad, por su cálculo simple y elemental asequible a cualquier empresa. Habitualmente un arrendatario, cuando formaliza un contrato de arrendamiento, evalúa cuánto tiempo utilizará el bien de equipo arrendado y también estima el presupuesto de las cláusulas de opciones financieras.
- b) No requiere un test de prueba análogo al propuesto por la cota inferior de probabilidad.

Rechazamos este modelo por las desventajas de esta técnica:

- a) No simplifica la comparación de los estados financieros. La razón es que este método se puede interpretar de forma arbitraria para aplicar cualquier técnica de cálculo con la finalidad de estimar el plazo de arrendamiento. Inferimos que distintos arrendatarios con posiciones económicas similares pueden registrar un arrendamiento con asientos contables específicos y diferenciados, no comparables.

- b) Las cláusulas de opciones financieras pueden demandar alguna instrucción complementaria adicional para la evaluación cualitativa a efectos de estimar el plazo de arrendamiento.

Reconocer el plazo de arrendamiento preferido

La última técnica propuesta impone al arrendatario reconocer la obligación de pago del contrato de arrendamiento con el plazo preferido de arrendamiento, más significativo por tener mayor probabilidad de elección. Como el método de evaluación cualitativa, se exige que el arrendatario defina con hipótesis razonables y asequibles el plazo de arrendamiento. Sin embargo, la técnica que consiste en identificar y reconocer el plazo de arrendamiento preferido impone al arrendatario de forma explícita el compromiso de resolver el contrato con el resultado más probable. En el siguiente ejemplo exponemos su implementación práctica.

Ejemplo 5. Reconocer el plazo de arrendamiento preferido

Un arrendatario pacta un período de 5 años de arrendamiento de bienes raíces. Agotado el plazo, tiene la opción de renovación sucesiva del contrato de arrendamiento en un plazo suplementario de 5 años por el valor razonable de mercado. El arrendatario tiene una opción de prórroga renovable cada 5 años, que se puede ejercitar de forma reiterada a final de los años 5, 10, 15 y 20, contados desde la formalización. El arrendatario, por imperativo contractual, tiene que acometer, cada 10 años (vida económica), importantes obras de acondicionamiento que revalorizan los inmuebles.

Plazo de arrendamiento	5 años	10 años	15 años	20 años	25 años
Probabilidad	10%	35%	20%	20%	15%

Este ejemplo presenta una transacción comercial relativamente cerrada cuando se tienen expectativas de expansión en nuevos mercados emergentes (por ejemplo, una cadena de restaurantes con éxito comercial). Las probabilidades reflejan el hecho de que el arrendatario generalmente necesitará más de 5 años para recuperar su inversión en el inmueble. Sin embargo, existe una oportunidad, cuando se está dispuesto a soportar los costes de la cancelación en caso de no renovar el contrato.

La exigencia contractual de inversiones en gastos de reparación y conservación, que revalorizan el activo subyacente arrendado, condiciona la decisión de elección del plazo de arrendamiento. Se prefiere lógicamente un plazo de 10 años, es decir, el plazo de arrendamiento con la probabilidad más alta. En consecuencia, con la aplicación de esta técnica para el cálculo del plazo de arrendamiento, el arrendatario tendría racionalmente que fijar un plazo de 10 años.

Conclusiones preliminares

Cuando se impone al arrendatario reconocer el plazo de arrendamiento preferido, se omiten muchos de los problemas asociados a otros métodos de valoración.

No obstante señalamos posibles deficiencias que observamos en la aplicación del plazo de arrendamiento más probable. No se distingue por ejemplo entre:

- a) Un plazo de 5 años no revocable con una prórroga potestativa adicional de 5 años revocable, que el arrendatario está dispuesto a ejercitar por tener una preferencia prácticamente cierta.
- b) Un contrato con un plazo de 10 años no revocable.

En sendos contratos, el arrendatario reconocerá una obligación de pago por un plazo de 10 años. Sin embargo, en un contrato con un plazo de 5 años no revocable, más una opción financiera de prórroga por 5 años adicionales (revocable), el arrendatario podrá rescindir y cancelar el contrato si no ejercita la prórroga, ahorrándose las cuotas de arrendamiento del plazo revocable. Por consiguiente, una posición doctrinal opina que se debe categóricamente rechazar la técnica de reconocer el plazo de arrendamiento preferido. La existencia de capitales aleatorios, cuotas de arrendamiento de la prórroga de vencimiento, no es coherente con la técnica de reconocer el plazo de arrendamiento más probable. Piensan que, a menos que con la opción de renovar se premie al arrendatario con un importante incentivo, éste reconocerá su obligación de pago por el plazo no revocable, más corto.

4. Factores condicionantes del plazo de arrendamiento

La cláusula de opción financiera de prórroga o cancelación anticipada de un contrato de arrendamiento es muy diferente de otras opciones financieras (por ejemplo, una opción de venta de divisas o una opción de compra de un instrumento de patrimonio). A diferencia de esas opciones financieras, cuando el arrendatario invoca y ejecuta una opción de prórroga

de vencimiento o de cancelación de un contrato de arrendamiento puede estar condicionado por factores distintos del coste de ejercitar dicha opción. En consecuencia, indicamos aquellos factores que resultan significativos para determinar el plazo de arrendamiento.

Factores genéricos que tienen influencia en el plazo de arrendamiento:

- 1) *Factores contractuales*. Condiciones contractuales particulares que afectan al arrendatario si prorroga o cancela el arrendamiento.
 - Importes de las cuotas de arrendamiento en cualquier periodo adicional de una prorroga (de negociación, con descuento, de mercado o cuotas fijas).
 - Existencia de una cláusula financiera de un valor residual garantizado y su importe.
 - Inclusión de una cláusula financiera de penalización en caso de cancelación anticipada y el importe de la sanción.
 - Costes inherentes a la devolución del activo subyacente arrendado en condiciones operativas de funcionamiento específicas o bien a depositar en un punto de entrega.
- 2) *Factores no contractuales*. Consecuencias financieras de una decisión de prórroga o cancelación anticipada que no derivan de las cláusulas de opciones financieras específicas del contrato.
 - El desembolso de inversiones cuantiosas para acondicionar, mantener, y conservar el activo subyacente arrendado que se pierden en caso de interrumpir y no renovar el contrato.
 - Costes de traslado y nueva localización por cuenta de la empresa, por no renovar el contrato.
 - Gastos fiscales de impuestos y tributos.
 - Costes por pérdidas en las actividades productivas.
 - Costes asociados a la búsqueda de un activo alternativo para arrendar.
- 3) *Factores comerciales*. Asociados a la actividad mercantil y comercial de la empresa que afectan al plazo de arrendamiento.
 - Naturaleza de los activos arrendados que se liberan (básico frente a no básicos, especializado frente a no especializado). Cuando se renuncia al derecho de uso se ponen a disposición de un competidor potencial.
 - Situación del activo arrendado.
 - Experiencia práctica derivada del uso industrial o comercial.
- 4) *Factores específicos*. Condicionantes subjetivos del arrendatario.
 - Expectativas del arrendatario.
 - Formación práctica adquirida.

Examinamos diferentes métodos para proporcionar un manual práctico para determinar el plazo de arrendamiento. Estos incluyen:

- a) Restricción de factores condicionantes de las cláusulas financieras que afectan al contrato de arrendamiento. Este es el método más simple de aplicar, pero supone una reducción de las cláusulas contractuales de opciones financieras. Habría que escoger con diligencia aquellas cláusulas contractuales de opciones financieras cuya aplicación es coherente y sensata. Por ejemplo, si un arrendatario tiene la responsabilidad contractual de desembolsar cuantiosas inversiones de capital en el activo subyacente arrendado, resulta inconsistente con la cláusula de rescisión del contrato y la cancelación anticipada sin agotar el plazo de arrendamiento, y arriesgarse a perder los beneficios económicos que comportan esas inversiones significativas. Sin embargo, bajo esta hipótesis, el arrendatario no valora las inversiones en el activo subyacente para calcular el plazo de arrendamiento.
- b) Imponer a los arrendatarios que diferencien entre cláusulas contractuales de condiciones financieras para seleccionar aquellas que de forma específica afectarán al contrato de arrendamiento. Este método ignora el efecto de la naturaleza del activo subyacente arrendado sobre el plazo de arrendamiento. Cuando el objeto arrendado es un activo básico (por ejemplo, una línea de producción) es mucho menos probable que el arrendatario ejercite la cancelación anticipada. Es más factible, la cancelación anticipada del contrato de arrendamiento en caso de activos no básicos (por ejemplo, el vehículo oficial del director financiero).
- c) Exigir a los arrendatarios evaluar cláusulas de opciones financieras a negociar en la formalización del contrato. Este sistema es más coherente con la práctica habitual.
- d) Forzar a los arrendatarios a examinar todos los factores condicionantes significativos para concretar el plazo de arrendamiento (incluidas las propias expectativas e intenciones y la experiencia práctica anterior). Resulta evidente que calcular el plazo de arrendamiento únicamente con la intención subjetiva del arrendatario es arbitraria y de dudosa credibilidad. Sin embargo, es juicioso valorar las previsiones del arrendatario cuando están defendidas por ciertas pruebas indiscutibles (por ejemplo, presupuestos, planes de viabilidad, cálculos de estimaciones, acciones prioritarias y experiencia industrial o comercial).

Conclusiones preliminares

Consideramos indispensable un manual práctico con instrucciones precisas sobre los factores significativos para evaluar el plazo de arrendamiento. El manual debe contener tanto cláusulas contractuales como no contractuales de condiciones financieras, así como cualquier oportunidad de negocio que tenga consecuencias en la estimación del plazo de arrendamiento. Las expectativas o previsiones del arrendatario y su experiencia práctica adquirida en el pasado no se tendrán en cuenta, por ser estrictamente factores subjetivos y, por tanto, arbitrarios [IASB & FASB, 2009, p.60, pfo.6.41].

5. Modificaciones del plazo de arrendamiento

Estudiamos la posibilidad de exigir la reevaluación del plazo de arrendamiento después del reconocimiento inicial y el efecto que tendría en la valoración posterior de los activos y pasivos contables reconocidos.

Las normas NIC 17 y FASB 13 para contabilizar los arrendamientos no consideran una nueva estimación del plazo de arrendamiento con la excepción de ciertos casos puntuales (por ejemplo: un cambio de elección en las alternativas ya estipuladas en las opciones financieras de las cláusulas contractuales o una novación del contrato con la incorporación condiciones financieras inéditas, antes no pactadas). En consecuencia, la valoración inicial del activo y pasivo contable reconocido permanece fija y no se ajusta por las modificaciones que ocasiona una nueva estimación del plazo de arrendamiento.

En el Ejemplo 6 analizamos los efectos en el estado de posición financiera y en la cuenta de resultados de un contrato de arrendamiento que no se recalcula hasta que se ejercita la prórroga de vencimiento. Al formalizar el contrato, el plazo de arrendamiento más probable es de 5 años. Cuando se ejercita la opción de prórroga, el arrendatario reconoce un derecho de uso suplementario por 3 años y la correspondiente obligación de pago.

Ejemplo 6. Plazo de arrendamiento preferido y prórroga de vencimiento

Consideramos un arrendamiento con los supuestos que exponemos:

- Plazo no revocable de arrendamiento, 5 años.
- Prórroga de vencimiento, 3 años, plazo revocable.
- Cuotas anuales vencidas de arrendamiento, 100 €.
- Tanto incremental de endeudamiento del arrendatario, 10% efectivo anual.
- Valoración inicial: (a) el valor actual de la obligación de pago se descuenta con el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario; (b) el derecho de uso del bien arrendado se equipara a la obligación de pago del contrato (precio de coste).
- Valoración posterior: (a) la obligación de pago se calcula con un sistema de amortización financiera con el criterio contable del coste amortizado; (b) el derecho de uso del activo subyacente se amortiza de forma lineal en el plazo de arrendamiento con el criterio contable del precio de coste amortizado.
- No se requiere al arrendatario que ejercite la opción de prórroga hasta el término del año 5. Cuando ejercita la prórroga de vencimiento, renueva el contrato por un plazo suplementario de otros 3 años adicionales.
- Cuando ejercita la opción de prórroga el arrendatario reconoce el valor actual de las cuotas de arrendamiento pendientes de amortización, 249 €, de la obligación de pago revisada, y ajustará el coste histórico del derecho de uso del activo subyacente.

Diagrama tabular del estado de posición y cuenta de resultados del arrendatario

Para mayor claridad expositiva redondeamos los cálculos en Euros, despreciando los céntimos.

Balance Posición Financiera	Cantidades anuales vencidas								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Derecho de uso	379	303	227	151	75	249	166	83	—
Obligación de pago	(379)	(317)	(249)	(174)	(91)	(249)	(174)	(91)	—
Pagos acumulados (1)	—	(100)	(200)	(300)	(400)	(500)	(600)	(700)	(800)

Cuenta de Resultados	Cantidades anuales vencidas								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Amortización (2)	—	(76)	(76)	(76)	(76)	(75)	(83)	(83)	(83)
Carga financiera	—	(38)	(32)	(25)	(17)	(9)	(25)	(17)	(9)
Suma de gastos	—	(114)	(108)	(101)	(93)	(84)	(108)	(100)	(92)

(1) Pagos retrospectivos por arrendamiento acumulados.

(2) Dotaciones a la amortización contable reconociendo el plazo de arrendamiento preferido.

Obligación de pago

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al inicio del contrato de arrendamiento:

$$VAN_0 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4,5} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 3,79079 \cong 379 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final del año 1 del plazo de arrendamiento:

$$VAN_1 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 3,16987 \cong 317 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final de cada uno de los años que restan del plazo de arrendamiento:

$$VAN_2 = 100 \times \sum_{K=1,2,3} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 2,48685 \cong 249 \text{ €}$$

$$VAN_3 = 100 \times \sum_{K=1,2} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 1,73554 \cong 174 \text{ €}$$

$$VAN_4 = 100 \times (1+10\%)^{-1} = 100 \times 0,90909 \cong 91 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso una vez que el arrendatario ejercita la prórroga de vencimiento, año 5 del plazo contractual y en cada uno de los años hasta agotar el plazo contractual:

$$VAN_5 = 100 \times \sum_{K=1,2,3} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 2,48685 \cong 249 \text{ €}$$

$$VAN_6 = 100 \times \sum_{K=1,2} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 1,73554 \cong 174 \text{ €}$$

$$VAN_7 = 100 \times (1 + 10\%)^{-1} = 100 \times 0,90909 \cong 91 \text{ €}$$

Derecho de uso

El derecho de uso del activo subyacente arrendado se amortiza en el plazo de arrendamiento, 5 años, que es como resuelve el contrato el arrendatario, su estimación del plazo de arrendamiento más probable en la fecha de formalización. Se calcula la cuota anual de dotaciones a la amortización contable:

$$\text{Cuota anual de Amortización } CA_K = PA/VU = 379/5 \cong 76 \text{ €/año, } K=1, 2, 3, 4, 5$$

Cálculo de la Cuota anual de Amortización contable para el año siguiente a aquél en que el arrendatario ejercita la prórroga de vencimiento:

$$\text{Cuota anual de Amortización } CA_K = PA/VU = 249/3 \cong 83 \text{ €/año, } K=6, 7, 8$$

El valor contable o coste histórico del activo subyacente arrendado se obtiene con la valoración al precio de coste amortizado.

$$\text{Valor Contable } VC_K = VC_{K-1} - CA_K, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

Intereses por aplazamiento

La carga financiera por intereses del año K-ésimo, I_K , se calcula multiplicando la obligación de pago pendiente del año K-1, C_{K-1} , por la tasa del 10% efectivo anual, que es el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario.

$$I_K = C_{K-1} \times 10\%, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

$$\text{Por ejemplo, los intereses del año 4, } I_4 = C_3 \times 10\% = 174 \times 10\% \cong 17 \text{ €}$$

En el Ejemplo 7 mostramos el efecto de la cancelación anticipada de un contrato que omite una nueva estimación del plazo de arrendamiento. El plazo de arrendamiento más probable es de 8 años contados desde la formalización. En general, el resultado de la cancelación anticipada de un contrato de arrendamiento con un plazo fijo irrevocable en la cuenta de resultados del arrendatario será un beneficio.

Ejemplo 7. Plazo de arrendamiento preferido y cancelación anticipada

Supuestos:

- Todas las hipótesis son las mismas que en el Ejemplo 6, excepto:
- Cuando se formaliza, el plazo inicial de arrendamiento más probable es de 8 años.
- No se ejercita la opción de prórroga al final del año 5, y se rescinde el contrato.

Diagrama tabular del estado de posición y cuenta de resultados del arrendatario

Balance Posición Financiera	Cantidades anuales vencidas					
	0	1	2	3	4	5
Derecho de uso	533	466	399	332	265	198
Obligación de pago	(533)	(487)	(436)	(379)	(317)	(249)
Pagos acumulados (1)	—	(100)	(200)	(300)	(400)	(500)

Cuenta de Resultados	Cantidades anuales vencidas					
	0	1	2	3	4	5
Amortización (2)	—	(67)	(67)	(67)	(67)	(67)
Carga financiera	—	(53)	(49)	(44)	(38)	(32)
Beneficio/Pérdida	—	—	—	—	—	51
Suma de gastos	—	(120)	(116)	(111)	(105)	(48)

(1) Pagos retrospectivos por arrendamiento acumulados.

(2) Dotaciones a la amortización contable reconociendo el plazo de arrendamiento preferido.

Obligación de pago

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al inicio del contrato de arrendamiento:

$$VAN_0 = 100 \times \sum_{k=1,2,3,\dots,8} (1 + 10\%)^{-k} = 100 \times 5,33493 \cong 533 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final del año 1 del plazo de arrendamiento:

$$VAN_1 = 100 \times \sum_{k=1,2,3,\dots,7} (1 + 10\%)^{-k} = 100 \times 4,86842 \cong 487 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final de cada uno de los años que restan del plazo no revocable, de salida, del contrato de arrendamiento:

$$VAN_2 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,\dots,6} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 4,35526 \cong 436 \text{ €}$$

$$VAN_3 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4,5} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 3,79079 \cong 379 \text{ €}$$

$$VAN_4 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 3,16987 \cong 317 \text{ €}$$

$$VAN_5 = 100 \times \sum_{K=1,2,3} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 2,48685 \cong 249 \text{ €}$$

Derecho de uso

El derecho de uso del activo subyacente arrendado se amortiza en el plazo de arrendamiento, 8 años, que es como resuelve el contrato el arrendatario, su estimación del plazo de arrendamiento más probable en la fecha de formalización. Se calcula la cuota anual de dotaciones a la amortización contable:

$$\text{Cuota anual de Amortización } CA_K = PA/VU = 533/8 \cong 67 \text{ €/año, } K=1, 2, 3, \dots, 8$$

El valor contable o coste histórico del activo subyacente arrendado se obtiene con la valoración al coste amortizado.

$$\text{Valor Contable } VC_K = VC_{K-1} - CA_K, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

Intereses por aplazamiento

La carga financiera por intereses del año K-ésimo, I_K , se calcula multiplicando la obligación de pago pendiente del año K-1, C_{K-1} , por la tasa del 10% efectivo anual, que es el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario.

$$I_K = C_{K-1} \times 10\%, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

$$\text{Por ejemplo, los intereses del año 2, } I_2 = C_1 \times 10\% = 487 \times 10\% \cong 49 \text{ €}$$

Un beneficio de 51 € se reconoce en la cuenta de resultados por la cancelación anticipada. Esto refleja el hecho de que el valor en libros del activo subyacente arrendado que causa baja (198 €) es menor que los

pagos mínimos por arrendamiento pendientes de la obligación de pago del arrendatario (249 €). La razón es que las dotaciones a la amortización contable son lineales y el activo se deprecia más rápidamente, en una proporción mayor que las cuotas de interés de la amortización financiera.

La obligación de pago que se reconoce en contabilidad es el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos, que no incluye la carga financiera por intereses. Los intereses por aplazamiento se devengan en cada ejercicio durante el plazo contractual.

Es preferible imponer al arrendatario una nueva estimación del plazo de arrendamiento en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para proporcionar la información más relevante a los destinatarios de los estados financieros. El plazo contractual de arrendamiento sobre bienes inmuebles se puede dilatar mucho en el tiempo, entonces, un plazo de arrendamiento que se basa en una previsión inicial para varios pocos años puede resultar poco fiable. Como contrapunto, la exigencia de una nueva estimación del plazo de arrendamiento requiere, cuando se afronta, unos cálculos más complejos y es probable que sea más costosa.

Conclusiones preliminares

Razonamos que una nueva estimación del plazo de arrendamiento proporciona a los destinatarios de los estados financieros la información más relevante y fiable. Por tanto, aconsejamos imponer una nueva estimación del plazo de arrendamiento cada vez que se tengan que depositar las cuentas anuales, y como consecuencia de hechos insólitos o circunstancias recientes con trascendencia económica que cambien las preferencias del arrendatario sobre la elección de las opciones que autorizan las cláusulas financieras contractuales [IASB & FASB, 2009, p.64, pfo.6.47].

6. Contrapartida de la valoración posterior de la obligación de pago por modificación del plazo de arrendamiento

Exigir al arrendatario volver a evaluar el plazo de arrendamiento cada vez que se depositan las cuentas anuales, para cumplir con las obligaciones fiscales y mercantiles, tiene como resultado una modificación en la valoración posterior de la obligación de pago del contrato de arrendamiento. Proponemos dos técnicas contables para incorporar correcciones inéditas en

la obligación de pago como respuesta a una nueva estimación del plazo de arrendamiento:

- a) Reconocer y valorar cualquier cambio en la obligación de pago del arrendatario como un beneficio o pérdida en la cuenta de resultados.
- b) Reconocer cualquier cambio en la obligación de pago del arrendatario como un ajuste en la valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

En el Ejemplo 8 explicamos el efecto de las modificaciones originadas por un recálculo del plazo de arrendamiento como un ajuste en la valoración posterior del derecho de uso de los activos arrendados.

Ejemplo 8. Reevaluación del plazo de arrendamiento

Supuestos:

- Todas las hipótesis son las mismas que en el Ejemplo 6, con las excepciones que se indican.
- El plazo de arrendamiento más probable se estima en 5 años en la fecha de formalización del contrato.
- El plazo de arrendamiento más probable se estima en 8 años, al principio del año 4.
- Al principio del año 4 (final del año 3), el arrendatario calcula el valor actual de las cuotas de arrendamiento pendientes de amortización por reembolso, y corrige la valoración posterior de la obligación de pago y del derecho de uso del activo subyacente.
- Cuando se ejercita la opción financiera de prórroga de vencimiento no es necesario ningún ajuste complementario en la valoración posterior de la obligación de pago ni en el derecho de uso del activo subyacente.

En el siguiente cuadro analizamos los tramos que se modifican en el estado de posición financiera y en la cuenta de resultados del arrendatario siempre que el resto de los términos del contrato se mantengan invariables.

Balance Posición Financiera	Cantidades anuales vencidas								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Derecho de uso	379	303	227	356	285	214	143	72	—
Obligación de pago	(379)	(317)	(249)	(379)	(317)	(249)	(174)	(91)	—
Pagos acumulados (1)	—	(100)	(200)	(300)	(400)	(500)	(600)	(700)	(800)

Cuenta de Resultados	Cantidades anuales vencidas								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Amortización (2)	—	(76)	(76)	(76)	(71)	(71)	(71)	(71)	(72)
Carga financiera	—	(38)	(32)	(25)	(38)	(32)	(25)	(17)	(9)
Suma de gastos	—	(114)	(108)	(101)	(109)	(103)	(96)	(88)	(81)

(1) Pagos retrospectivos por arrendamiento acumulados.

(2) Dotaciones a la amortización contable reconociendo el plazo de arrendamiento preferido.

Obligación de pago de salida

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al inicio del contrato de arrendamiento:

$$VAN_0 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4,5} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 3,79079 \cong 379 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final del año 1, 2 y 3 del plazo de arrendamiento:

$$VAN_1 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 3,16987 \cong 317 \text{ €}$$

$$VAN_2 = 100 \times \sum_{K=1,2,3} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 2,48685 \cong 249 \text{ €}$$

$$VAN_3 = 100 \times \sum_{K=1,2} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 1,73554 \cong 174 \text{ €} \quad (1)$$

Al principio del año 4, una vez que el arrendatario modifica sus expectativas y escoge como plazo de arrendamiento más probable 8 años: el plazo contractual de salida, 5 años no revocables, más la prórroga de vencimiento, 3 años adicionales revocables.

Se corrige el valor actual de la obligación de pago del arrendatario con los pagos por arrendamiento prospectivos, pendientes de amortización por reembolso, del plazo no revocable, 2 años \times 100 €/año, más la prórroga suplementaria, 3 años \times 100 €/año.

$$VAN_{3c} = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4,5} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 3,79079 \cong 379 \text{ €} \quad (2)$$

La diferencia entre:

- (1) Valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos, 174 €, pendientes de amortización por reembolso, de la estimación del plazo de arrendamiento más probable en la formalización del contrato, comienzo de la operación, plazo no revocable, 5 años.
- (2) Valor actual de los pagos por arrendamiento futuros, 379 €, una vez que el arrendatario cambia sus preferencias, al principio del año 4, y rectifica la obligación de pago con la incorporación de las cuotas de arrendamiento de la opción de prórroga, 3 años.

$$VAN_{3c} - VAN_3 = 379 - 174 = 205 \text{ €}$$

Asienta los siguientes registros contables:

- Se carga la cuenta del derecho de uso en 205 €.
- Se abona la cuenta de la obligación de pago en 205 €.

Derecho de uso

Con este importe se debe rectificar el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Antes de que el arrendatario incorpore el cambio en sus predicciones se calcula la cuota anual de dotaciones a la amortización contable:

$$\text{Cuota anual de Amortización } CA_k = PA/VU = 379/5 \cong 76 \text{ €/año, } k=1, 2, 3$$

$$\text{Suma de amortizaciones dotadas } SA_3 = 3 \text{ años} \times 76 \text{ €/año} = 228 \text{ €}$$

Valor contable del derecho de uso antes de que el arrendatario modifique sus preferencias:

$$VC_3 = PA - SA_3 = 379 - 228 = 151 \text{ €}$$

Importe del valor contable del derecho de uso corregido tras la nueva reevaluación del plazo de arrendamiento:

$$VC_{3c} = 151 + 205 = 356 \text{ €}$$

Cálculo de la nueva cuota anual de amortización contable durante el plazo que resta hasta la cancelación del contrato de arrendamiento:

$$CA_k = PA / VU = 356/5 \cong 71 \text{ €/año, } k=4, 5, 6, 7, 8$$

El valor contable o coste histórico del activo subyacente arrendado se obtiene con la valoración al precio de coste amortizado.

$$\text{Valor Contable } VC_K = VC_{K-1} - CA_K, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

Obligación de pago corregida

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al final de cada uno de los años que restan del plazo de arrendamiento:

$$VAN_4 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 3,16987 \cong 317 \text{ €}$$

$$VAN_5 = 100 \times \sum_{K=1,2,3} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 2,48685 \cong 249 \text{ €}$$

$$VAN_6 = 100 \times \sum_{K=1,2} (1+10\%)^{-K} = 100 \times 1,73554 \cong 174 \text{ €}$$

$$VAN_7 = 100 \times (1+10\%)^{-1} = 100 \times 0,90909 \cong 91 \text{ €}$$

Intereses por aplazamiento

La carga financiera por intereses del año K-ésimo, I_K , se calcula multiplicando la obligación de pago pendiente del año K-1, C_{K-1} , por la tasa del 10% efectivo anual, que es el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario.

$$I_K = C_{K-1} \times 10\%, \quad K=1, 2, 3, \dots, 8$$

$$\text{Por ejemplo, los intereses del año 3, } I_3 = C_2 \times 10\% = 249 \times 10\% \cong 25 \text{ €}$$

Reconocer en la cuenta de resultados una actualización de la obligación de pago es coherente con el tratamiento de la mayoría de los pasivos financieros según NIC 32, “Instrumentos Financieros: Presentación” [IAS 32, “Financial Instruments: Presentation”] y NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración” [IAS 39, “Financial Instruments: Recognition and Measurement”]. En general, reconocer un cambio en la obligación de pago no siempre significa corregir la valoración posterior del valor contable de un activo subyacente arrendado.

Sin embargo, en los contratos de arrendamiento hay un vínculo claro entre el derecho de uso y la obligación de pago. Si el plazo de arrendamiento aumenta, la obligación de pago se corrige directamente en el mismo sentido. Además, en correspondencia hay un incremento del valor contable del derecho de uso (suponiendo que no hay ninguna limitación complementaria), ya que el arrendatario espera utilizar el activo por un período de 8 años en lugar de 5 años iniciales. Podemos afirmar que el arrendatario ha comprado un derecho de uso suplementario. Un cambio en la obligación de pago lo podemos interpretar como un ajuste para actualizar el precio de coste inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Este criterio es consistente con las pautas recomendadas para la cancelación de los pasivos financieros propuestas en CINIIF 1, “Cambios en los pasivos existentes por disoluciones y liquidaciones, transformación y similares” [IFRIC 1, “Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities”] y Declaración FASB 143, “Contabilidad de las obligaciones derivadas del retiro de activos materiales” [SFAS 143, “Accounting for Asset Retirement Obligations”], cuando se reconoce un ajuste en el valor contable del activo subyacente por modificaciones en los pasivos financieros derivados de la actualización de los costes de desmantelamiento.

FASB examina una tercera técnica contable para una nueva estimación del plazo de arrendamiento. El arrendatario tendría que actualizar tanto la obligación de pago como el derecho de uso bajo el supuesto de que en la formalización habría reconocido un plazo de arrendamiento idéntico a la estimación más reciente con la diferencia neta entre valores iniciales y nuevas estimaciones tanto del derecho de uso no agotado como de la obligación de pago del arrendamiento pendiente de reembolso.

Con esas diferencias netas se corrige el valor contable del activo material y la obligación de pago contra la cuenta de resultados. FASB decide rechazar este planteamiento porque es demasiado problemático en cuanto a la complejidad de las operaciones de cálculo [IASB & FASB, 2009, p.65, pfo.6.53].

Cálculos de la técnica contable propuesta por FASB, que se rechaza

Obligación de pago

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso antes de que el arrendatario rectifique sus preferencias:

$$VAN_3 = 100 \times \sum_{K=1,2} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 1,73554 \cong 174 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago del arrendatario cuando el arrendatario rectifica sus preferencias y estima para el activo subyacente arrendado una vida útil de 8 años:

$$VAN_{3C} = 100 \times \sum_{K=1,2,3,4,5} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 3,79079 \cong 379 \text{ €}$$

Ajuste en la obligación del pago del arrendatario:

$$VAN_{3C} - VAN_3 = 379 - 174 = 205 \text{ €}$$

Se incrementa la obligación de pago en 205 € contra una partida de gastos en la cuenta de resultados.

Derecho de uso

Valor contable del derecho de uso antes de que el arrendatario modifique sus preferencias:

$$VC_3 = PA - SA_3 = 379 - 228 = 151 \text{ €}$$

Valor actual de la obligación de pago pendiente de amortización por reembolso al inicio del contrato de arrendamiento, cuando la expectativa del arrendatario es de 8 años de arrendamiento:

$$VAN_0 = 100 \times \sum_{K=1,2,3,\dots,8} (1 + 10\%)^{-K} = 100 \times 5,33493 \cong 533 \text{ €}$$

Valor contable del derecho de uso cuando el arrendatario rectifica sus preferencias y estima para el activo subyacente arrendado una vida útil de 8 años. Se calcula la cuota anual de dotaciones a la amortización contable:

$$\text{Cuota anual de Amortización } CA_K = PA/VU = 533/8 \cong 67 \text{ €/año, } K = 1, 2, 3, \dots, 8$$

Suma de amortizaciones dotadas $SA_{3c} = 3 \text{ años} \times 67 = 201 \text{ €}$

Valor Contable $VC_{3c} = PA - SA_{3c} = 533 - 201 = 332 \text{ €}$

Ajuste en el derecho de uso del activo subyacente arrendado:

$$VC_{3c} - VC_3 = 332 - 151 = 181 \text{ €}$$

Se incrementa el derecho de uso en 181 € contra una partida de ingresos en la cuenta de resultados. La posición neta en la cuenta de resultados tras estos ajustes es de una pérdida neta de 24 €. Su cálculo:

$$RC_3 = 205 - 181 = 24 \text{ €}$$

Conclusiones preliminares

Cualquier modificación para actualizar la obligación de pago del arrendatario por nueva estimación del plazo de arrendamiento se reconoce como un ajuste en el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado [FASB, 2009, Nov. 18], [IASB & FASB, 2009, p.66, pfo.6.54].

La tasa de descuento del arrendatario no se corrige cuando se produzcan cambios en la valoración posterior por nueva estimación del plazo de arrendamiento [FASB, 2010, Jan. 20].

7. Arrendamiento con opción de compra

La cláusula financiera de opción de compra reconoce al arrendatario el derecho de adquirir la propiedad del activo subyacente arrendado. Se trata de un derecho potestativo, es decir, el arrendatario lo puede ejercer con total discreción, según su voluntad, en una fecha concreta o después de agotar el plazo no revocable del contrato. El valor contractual de la opción de compra es un precio pactado en la formalización del contrato (el valor razonable, una cantidad fija o variable en función de un índice de referencia).

Cuando se incorpora la cláusula financiera de opción de compra no es diferente de la renovación del contrato por un plazo adicional que comprende la totalidad de la vida económica del activo arrendado. Razón por la que concluimos que los requisitos contables de la opción de compra deben ser

idénticos a la cláusula de prórroga de vencimiento por un período suplementario o a la cláusula de rescisión y cancelación del contrato.

En consecuencia proponemos que:

- a) La opción de compra no se debe reconocer como un elemento separable diferenciado.
- b) Cuando se reconoce la obligación de pago del contrato de arrendamiento, el arrendatario debe decidir si tiene expectativas de ejercitar o no la opción de compra. Si estima casi cierta la probabilidad de adquirir la propiedad del activo subyacente arrendado, entonces la obligación de pago debe incluir el coste de dicha opción.
- c) La elección y el cálculo del plazo de arrendamiento se basa en las expectativas de previsión y preferencia del arrendatario acerca del resultado con probabilidad más alta de los pactados en las condiciones financieras contractuales.
- d) Cuando se elige el plazo más probable, el arrendatario evalúa las cláusulas contractuales, no contractuales y los puntos negociables (que no están cerrados, que aún son discutibles o susceptibles de varias interpretaciones, porque se revelan lagunas u omisiones).
- e) Cuando se tiene la confianza de ejercitar la opción de compra se debe sistemáticamente revisar su cálculo y actualizar su importe (test de valoración posterior) en cada fecha de depósito de las cuentas anuales.
- f) La valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario a consecuencia de una nueva estimación del importe de la opción de compra (con la indudable probabilidad casi cierta de que se ejercitará) supone una corrección en los capitales pendientes de la amortización contable del derecho de uso del activo subyacente [IASB & FASB, 2009, pp.66-67, pfs.6.56-6.57].

Defendemos que resulta incuestionable descontar el coste de ejercitar la opción de compra antes de incluirlo en la obligación de pago del contrato de arrendamiento. Esta actualización puede tener como resultado una sobrevaloración del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Las cuotas de arrendamiento de forma tácita e implícita ya incluyen una prima de

indemnización al arrendador si el arrendatario no ejercita la opción de compra.

Exponemos que incluir simultáneamente la prima de indemnización y el valor descontado de la opción de compra en la obligación de pago del contrato de arrendamiento tendrá como resultado una sobrevaloración del derecho de uso del activo subyacente arrendado, desproporcionado cuando se compara con su valor razonable sin duda alguna notablemente inferior. Consideramos que sólo se incluya el valor descontado de la opción de compra en la valoración de la obligación de pago cuando el coste de la opción se cuantifica en un precio que incentiva ejercitar dicha opción: inferior al valor neto realizable previsto para la fecha de vencimiento de la opción de compra. Esto es coherente con los criterios contables de la prórroga de vencimiento [FASB, 2010, June 17].

8. Contrato de arrendamiento con opción de compra y con opción de prórroga de vencimiento

Es habitual que los contratos de arrendamiento contengan múltiples cláusulas de opciones financieras. En el marco conceptual propuesto en este tema se reconoce y valora la obligación de pago de forma consistente con el resultado del contrato de arrendamiento que el arrendatario estima más probable, en función de sus preferencias de elección entre las distintas combinaciones alternativas que permiten las opciones financieras.

Dentro del marco conceptual expuesto, cuando el arrendatario formaliza la operación, debe escoger según sus expectativas y preferencias con cuál de los tres desenlaces (ejercer la opción de compra, cancelación y devolución, prórroga de vencimiento) admitidos resolverá el contrato, es decir, la solución más probable para reconocer y valorar la obligación de pago inicial, de salida del contrato.

Opciones del arrendatario:

- a) Si la adquisición de la propiedad cuando se ejercita la opción de compra es el resultado más probable, el arrendatario en la valoración inicial de la obligación de pago del contrato de arrendamiento reconoce el valor actual de las cuotas de arrendamiento del plazo irrevocable de salida; más el valor descontado del coste de ejercitar la opción de compra. El derecho de uso se amortiza a lo largo de la vida útil del activo subyacente arrendado que habitualmente excede del plazo contractual.

- b) Si la cancelación por agotamiento del plazo irrevocable y la devolución del activo material arrendado es la solución predilecta, el arrendatario en la valoración inicial de la obligación de pago sólo reconoce el valor actual de las cuotas de arrendamiento descontadas durante el plazo contractual de salida de amortización financiera por reembolso. El derecho de uso se amortiza durante el plazo total de arrendamiento, suma del plazo irrevocable más los plazos revocables de las prórrogas de vencimiento consecutivas, según las preferencias del arrendatario.
- c) Si la prórroga de vencimiento y renovación es la resolución con probabilidad más alta, el arrendatario en la valoración inicial de la obligación de pago reconoce el valor actual descontado de las cuotas de arrendamiento tanto del plazo irrevocable de salida como del plazo revocable de una o varias prórrogas de vencimiento consecutivas.

Estimamos que en cada fecha de depósito de las cuentas anuales y cuando se presentan acontecimientos o circunstancias inéditas con trascendencia económica que rectifican las preferencias del arrendatario, se requiere una nueva evaluación de las condiciones financieras para determinar la obligación de pago del contrato de arrendamiento con mayor probabilidad de ocurrencia [IASB & FASB, 2009, pp.67-68, pfs.6.59-6.61].

9. Conclusiones generales del modelo de cesión del derecho de uso del arrendatario

Sintetizamos cómo el arrendatario debe formular los registros contables de la obligación de los pagos por arrendamiento y el derecho de uso de los activos subyacentes, inherentes a un contrato de arrendamiento.

1. *Plazo de arrendamiento.* La incertidumbre para concretar el plazo de arrendamiento se solventa con el reconocimiento. El arrendatario selecciona una de las opciones factibles definida en las cláusulas financieras contractuales y formula los registros contables con el plazo de arrendamiento de salida (plazo irrevocable más las prórrogas de vencimiento según sus preferencias). Existe el riesgo potencial de reconocer el plazo de arrendamiento más longevo y extenso que permiten las cláusulas de opciones financieras, que no tiene por que ser el más probable y preferido. Para concretar el plazo de arrendamiento, el arrendatario debe sopesar todos los factores

condicionantes. La prórroga de vencimiento se valora a precios de mercado en la fecha de renegociación del plazo de arrendamiento [FASB, 2009, Nov.18].

2. *Valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario.* Se calcula al valor razonable: valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. Razonamos que la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento con frecuencia habitual tiene el mismo valor que el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. En consecuencia, proponemos que la tasa de interés implícita se puede utilizar siempre que efectivamente se estime, deduzca y ajuste su cálculo con facilidad.
3. *Valoración posterior de la obligación de los pagos por arrendamiento.* Se calcula al coste amortizado con un sistema de amortización financiera que utiliza en los cálculos un tanto de interés efectivo. La valoración posterior de la obligación de pago de un contrato simple de arrendamiento no se recalcula frente a variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. No se permite aplicar el valor razonable para calcular la valoración posterior de la obligación de pago del arrendamiento.
4. *Valoración inicial del derecho de uso del arrendatario.* Es al precio de coste del activo subyacente arrendado. El precio de coste se equipara al valor razonable que se define como el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos incrementado en los costes iniciales directos liquidados por el arrendatario.
5. *Valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente por el arrendatario.* Es al precio de coste amortizado que se determina con un sistema de amortización contable que se basa en el patrón de consumo por agotamiento de los beneficios económicos incorporados en la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. No se reconoce un gasto por el desembolso de una renta por alquiler.
6. *Derecho de uso del activo subyacente.* Se evaluará periódicamente para determinar si existe deterioro de valor según los preceptos de las normas actualmente en vigor. Un arrendatario que formule el estado de posición financiera bajo las NIIF (IFRS) aplica los preceptos de NIC 36, "Deterioro del valor de los activos" [IAS 36, "Impairment of Assets"]. Sin embargo, un arrendatario que observe los criterios US GAAP, debe escoger la Norma Estándar de Codificación FASB 142,

“Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles” [SFAS 142, “Goodwill and Other Intangible Assets”].

7. *Revalorización del derecho de uso.* A las empresas que aplican las NIIF (IFRS) se permite revalorizar el valor contable del derecho de uso de los activos subyacentes arrendados de forma consistente con NIC 38, “Activos Intangibles” [IAS 38, “Intangible Assets”]. En el caso de los US GAAP no se permite la revalorización del derecho de uso de los activos arrendados, no obstante, se permite la reversión del deterioro de valor previamente reconocido.
8. *Estimaciones reiteradas del plazo de arrendamiento.* Se debe volver a estimar el plazo de arrendamiento en cada fecha de depósito de las cuentas anuales. No se exige un examen detallado del contrato de arrendamiento en cada fecha de depósito de las cuentas anuales, excepto cuando se produzcan hechos o circunstancias que revelen un cambio en las preferencias sobre el plazo de arrendamiento [FASB, 2009, Nov.18].
9. *Ajustes contables de contrapartidas.* Cualquier modificación en la obligación de pago del arrendatario como consecuencia de una nueva estimación del plazo de arrendamiento se reconoce como un ajuste en el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado [FASB, 2009, Nov.18].

En los contratos de arrendamiento se establece una cláusula que especifica un plazo de preaviso con la anticipación previsible suficiente antes de la cancelación del plazo irrevocable de salida y de las prórrogas de vencimiento de los plazos revocables subsiguientes. En el plazo de preaviso el arrendatario debe notificar y revelar al arrendador sus preferencias más recientes sobre las opciones de las condiciones financieras. Una vez cerrado el plazo de preaviso, tanto el arrendador como el arrendatario disponen de información fiable con trascendencia económica para actualizar los activos y pasivos contables derivados del contrato de arrendamiento.

TEMA 8. CUOTAS CONTINGENTES Y VALOR RESIDUAL GARANTIZADO

1. Reconocimiento de las cuotas contingentes de alquiler

La obligación de pago de los contratos de arrendamiento contiene con frecuencia unos capitales aleatorios, de cuantía incierta por hechos fortuitos imprevistos que sobrevienen después de la formalización del contrato, con el paso del tiempo. Estas cantidades son las cuotas contingentes de alquiler, con fecha de vencimiento o disponibilidad cierta, pactada en las condiciones financieras, pero sus importes son de naturaleza estocástica.

Examinamos cómo se contabilizan las cuotas contingentes de alquiler, en particular:

- a) Cuándo se reconoce en la valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario las cuotas contingentes de alquiler.
- b) Cómo se contabiliza en la valoración inicial de la obligación de pago las cuotas contingentes de alquiler.
- c) Cuándo se reconoce en la valoración posterior de la obligación de pago los cambios en las estimaciones de las cuotas contingentes de alquiler.
- d) Cómo se contabiliza en la valoración posterior de la obligación de pago los cambios en las estimaciones de las cuotas contingentes de alquiler.

Podemos diferenciar tres clases de cuotas contingentes de alquiler:

- a) Cuotas contingentes de alquiler que se actualizan sobre la base de un índice de referencia, por ejemplo el índice de precios al consumo o el tanto de interés euribor. En esta categoría de contratos, la obligación de pago se corrige en respuesta a fluctuaciones de los índices o ratios de mercado.
- b) Cuotas contingentes de alquiler que se actualizan en función de los rendimientos que obtiene el arrendatario derivados del activo subyacente arrendado. Por ejemplo, un contrato de arrendamiento de bienes de equipo, donde las cuotas contingentes de alquiler se gradúan en función de un porcentaje pactado sobre la cifra de

ventas realizadas de un artículo fabricado con el propio equipo arrendado.

- c) Cuotas contingentes de alquiler como indemnización en caso de un uso excesivo del activo subyacente arrendado, más allá de un límite o cota de referencia acordada en la formalización del contrato. Es decir, penalizan la sobreexplotación del activo subyacente arrendado, que ocasiona un agotamiento prematuro de la vida económica.

En algunas situaciones, las cuotas contingentes de alquiler se establecen en un contrato anexo complementario, independiente pero subordinado, puesto que se vincula al contrato de arrendamiento básico y se contabiliza como resultado de este contrato anfitrión. La propuesta que analizamos es coherente con esta posibilidad.

Examinamos dos métodos para el reconocimiento de las cuotas contingentes de alquiler:

- a) Gasto necesario ineludible.
- b) Valoración dentro de la obligación de pago.

Reconocimiento y valoración de cuotas contingentes según NIC 17 y FASB 13

Las normas contables en vigor, NIC 17, “Arrendamientos” [IAS 17, “Leases”] y FASB 13, “Contabilidad de los arrendamientos” [SFAS 13, “Accounting for Leases”], proponen que las cuotas contingentes que se basan en la sobreexplotación o en el rendimiento de los activos subyacentes arrendados, se excluyen generalmente del cálculo de los pagos mínimos por arrendamiento y se reconocen como un gasto justificado y necesario del arrendatario en el ejercicio económico en que se devengan.

Las cuotas contingentes variables en función de un índice de referencia, se incluyen dentro de los pagos mínimos por arrendamiento y se actualizan con la última observación inédita, esto es, con el dato disponible más reciente.

Cualquier aumento o disminución en la valoración posterior de la obligación de pago del contrato de arrendamiento a consecuencia de ulteriores fluctuaciones sucesivas en el índice de referencia pactado se registra en la cuenta de resultados en los ejercicios económicos en los que se devengan.

Los defensores del sistema propuesto en las normas contables actuales NIC 17 y FASB 13, aseguran que la obligación de pago de las cuotas contingentes no existe para el arrendatario hasta que se advierte el acontecimiento futuro imprevisto que desencadena el devengo de la cuota contingente. Es decir, con la utilización del activo subyacente arrendado se fabrica un producto terminado y cuando se realiza su venta se observa una variación del índice de referencia. En conclusión, se piensa que reconocer las cuotas contingentes en la obligación de pago, antes del suceso fortuito que causa la propia cuota contingente es sobrevalorar la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

Sin embargo, en esta teoría advertimos la existencia de deficiencias:

- a) Se pueden subestimar los activos materiales del arrendatario. Por ejemplo, un contrato en el que todas las cuotas de arrendamiento son cuotas contingentes sobre las ventas de productos terminados que se fabrican con el activo subyacente arrendado. El arrendatario podría no reconocer activo alguno por la cesión del derecho de uso, incluso aunque se trate de un activo excepcional.
- b) Es incompatible con el *Reconocimiento y valoración de la prórroga de vencimiento y cancelación anticipada del contrato de arrendamiento* según lo expuesto en el epígrafe *Modificación del plazo de arrendamiento*. La obligación de pago de las cuotas de arrendamiento de un plazo suplementario de una prórroga de vencimiento depende de un resultado impredecible, probable y arbitrario, con total certeza, esto es, que el arrendatario ejercite dicha opción. Sin embargo, se acepta que la obligación de pago del contrato de arrendamiento debe incluir las cuotas de arrendamiento de una o varias prórrogas de vencimiento.
- c) Sería preferible, en la fecha de formalización del contrato de arrendamiento, incluir un número significativo de cuotas contingentes de alquiler con la finalidad de ajustar el derecho de uso del activo subyacente arrendado a la obligación de pago del arrendatario.

Cuotas contingentes reconocidas en la obligación de pago

La segunda técnica consiste en incorporar las cuotas contingentes en la valoración de la obligación de pago del contrato de arrendamiento. Según esta teoría, la obligación de pago del arrendatario se considera como una obligación incondicional. De hecho la totalidad o una fracción significativa de

las cuotas contingentes de alquiler se incluyen en la valoración de la obligación de pago del arrendatario.

Este sistema tiene las siguientes ventajas:

- a) Es coherente con teoría expuesta para el *Reconocimiento y valoración de la prórroga de vencimiento y cancelación anticipada del contrato de arrendamiento*, según preceptos del epígrafe *Modificación del plazo de arrendamiento*. Esta teoría propone el criterio de incluir en la obligación de pago del arrendatario las cuotas de arrendamiento del plazo adicional de prórroga de vencimiento.
- b) De hecho advierte que aunque la obligación de pago incluso contiene capitales aleatorios e inciertos, el arrendatario obtiene un activo contable que representa el derecho de uso del equipo material arrendado. Cuando excluye las cuotas contingentes de la obligación de pago está infravalorado el derecho de uso del activo subyacente arrendado.
- c) Simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas porque es consistente con los principios contables que se aplican a las adquisiciones de activos materiales (NIC 16, NIC 38 y FASB 142). Por ejemplo, una empresa que financia la adquisición de una nueva línea de producción con los ingresos complementarios derivados de su producción propia y específica. Esta es la descripción inédita, incluso aunque ese pasivo contable esté formado por cuotas contingentes sobre futuras ventas.

Conclusiones preliminares

El arrendatario debe reconocer y valorar en los activos y pasivos contables las cuotas contingentes de alquiler. La obligación de pago del contrato de arrendamiento es ineludible y se ajusta a la definición de pasivo contable. Sólo los capitales de las cuotas contingentes tienen naturaleza estocástica, son variables, aleatorios, de cuantía indeterminada, no obstante, su fecha de vencimiento o disponibilidad es cierta, sin duda alguna, pactada en las cláusulas financieras contractuales.

Sin embargo, pensamos que la valoración de las cuotas contingentes depende de la naturaleza, riesgos y oportunidades de los acontecimientos económicos y fluctuaciones de los índices de referencia a los que se vincula. Aceptamos el siguiente criterio:

- a) Cuando las cuotas contingentes se establecen por el uso, por los rendimientos del activo subyacente arrendado, o sobre la rentabilidad del arrendatario, entonces se excluyen de la obligación de pago del contrato de arrendamiento.
- b) Cuando las cuotas contingentes se gradúan por las fluctuaciones de un índice de referencia entonces se reconocen y valoran dentro la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

Este criterio doctrinal lo razonamos argumentando que cuando las cuotas contingentes se modifican por el uso, rendimiento o rentabilidad, cualquier incremento en la obligación de pago del contrato de arrendamiento está justificado por un beneficio extraordinario en la actividad comercial del arrendatario. Este beneficio suplementario no necesariamente se obtiene cuando las cuotas contingentes se vinculan a un índice de referencia. En consecuencia, la naturaleza de la circunstancia económica que determina la cuota contingente es fundamental y proporciona a los destinatarios de los estados financieros la información más relevante [IASB & FASB, 2009, pp.72-73, pfs.7.11-7.12].

El criterio contable de capitalizar las cuotas contingentes dentro del valor inicial del activo material frente al criterio de contabilizarlas como gasto del ejercicio en la cuenta de resultados no se ha debatido de la forma más eficaz. No se ha cuantificado el efecto neto sobre los ingresos diferidos cuando se prefiere la capitalización de las cuotas contingentes en la valoración inicial del activo subyacente frente al criterio de contabilizarlas como gasto en la cuenta de resultados [FASB, 2009, Sept.16].

2. Valoración inicial de las cuotas contingentes

Estudiamos dos sistemas de valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario cuando incluye las cuotas contingentes.

- a) Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago.
- b) Reconocer la obligación de pago preferida.

En los siguientes epígrafes explicamos estos sistemas.

Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago

Este método permite evaluar un perímetro de resultados potenciales según su probabilidad relativa. En el Ejemplo 9 analizamos cómo se implementa esta técnica.

Ejemplo 9. Valoración de la obligación de pago con una probabilidad ponderada

Se considera un arrendamiento de un negocio de venta minorista (por ejemplo: bazar, supermercado), por un plazo de 5 años no revocables. El arrendatario no tiene una opción de prórroga de vencimiento; las cuotas de arrendamiento se fijan en 100 € anuales. Además, el arrendatario queda obligado a desembolsar liquidaciones del 1% sobre la cifra de ventas. El proyecto de viabilidad del arrendatario proporciona las previsiones de ventas junto con la probabilidad de cada resultado. Las cifras que indicamos son constantes vencidas y brutas acumuladas en el plazo no revocable.

Años de evaluación, 1 a 5	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Cifra de ventas (€uros)	10.000	20.000	35.000
Probabilidad de realización de la cifra de ventas	10%	60%	30%
Cuotas fijas de arrendamiento (€uros)	500	500	500
Cuotas contingentes, 1% de la cifra de ventas (€uros)	100	200	350
Suma total de la obligación de pago del arrendatario (€uros)	600	700	850

Con el sistema de estimación de una probabilidad ponderada de la obligación de pago (se ignora y omite el descuento financiero de capitales), el arrendatario reconoce y valora la obligación de pago del contrato de arrendamiento en 735 €, con el cálculo:

$$(600 \text{ €} \times 10\%) + (700 \text{ €} \times 60\%) + (850 \text{ €} \times 30\%) = 735 \text{ €}$$

Ventajas de este sistema de valoración de la obligación de pago del contrato de arrendamiento:

- a) Cuando se combina con la *Asignación de probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos*, proporciona a los destinatarios de los estados financieros la información más relevante porque muestra la situación económica real de la empresa. Este método reconoce que el arrendatario suscribió un contrato de arrendamiento en el que la obligación de pago es incierta, pues desconoce el importe exacto de las cuotas contingentes.
- b) La valoración de la obligación de pago del contrato de arrendamiento de hecho evidencia que la distribución de probabilidad puede estar distorsionada (sesgada). Por ejemplo, el sistema podría contabilizar:
- 1) Posibles cuotas contingentes de cuantía asimétrica (alta o baja) que tienen una probabilidad casi nula de suceder y, por tanto, de liquidarse.
 - 2) Posibles cuotas contingentes con probabilidad de realización más o menos cierta, pero que no tienen la probabilidad de observación más alta. Por ejemplo, un arrendatario puede tener una probabilidad del 55% de liquidar 100 € y frente a una probabilidad del 45% de desembolsar 200 €. Un sistema de probabilidades ponderadas se aproxima y revela la probabilidad de la cuantía más alta en el reconocimiento y valoración de la obligación de pago. El sistema de la obligación de pago más probable no se comporta igual.
- c) Es coherente con la valoración de pasivos financieros que contienen capitales de cuantía incierta (bien por su importe, bien por su fecha de vencimiento). Hacemos mención expresa a los pasivos financieros valorados según NIC 37, "Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes" [IAS 37, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets"].

Inconvenientes de este sistema:

- a) La aplicación práctica puede entrañar dificultad, en concreto en la medida en que aumenta el número de casos factibles a valorar. La razón es que se deben evaluar todas las opciones posibles y cuantificar su probabilidad de suceso en la valoración de la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

- b) Puede ser inviable o ambiguo para el arrendatario concretar para cada resultado posible una probabilidad de ocurrencia. En consecuencia, la valoración de la obligación de pago no puede ser más fiable que la de otros sistemas menos problemáticos.
- c) En casos extremos, podría resultar una valoración que no se corresponde con ninguna de las opciones factibles que se estipulan en las cláusulas financieras del contrato. Por ejemplo, en un contrato de arrendamiento se pacta que el arrendatario debe liquidar en el caso 1, 600 € anuales, y 400 € con la alternativa 2. Ambas opciones tienen la misma probabilidad de ser observadas. Resulta incongruente que el arrendatario reconozca y valore la obligación de pago por 500 € anuales, solución impropia, no recogida en las cláusulas contractuales.

$$(600 \text{ €} \times 50\%) + (400 \text{ €} \times 50\%) = 500 \text{ €}$$

IASB defiende que si la obligación de pago contiene capitales inciertos, cuando se valora con una técnica basada en los resultados esperados, proporciona la información más fiable a los destinatarios de los estados financieros. En consecuencia, IASB propone que la obligación de pago del arrendatario se valora con el criterio de *Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago* [IASB & FASB, 2009, p.75, pfo.7.20].

Reconocer la obligación de pago preferida

Este método impone al arrendatario determinar la obligación de pago más probable. No obstante, en la mayoría de los casos no es indispensable graduar probabilidades para asignarlas formalmente a cada uno de los resultados potenciales alternativos, basta con que el arrendatario haga una evaluación para seleccionar cuál es la opción con probabilidad más alta del panorama de casos plausibles. En el Ejemplo 9, la obligación de pago más probable, con probabilidad más alta, es 700 €, caso 2.

Puntos a favor de este método:

- a) Es más fácil de implementar que el cálculo de *Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago*, porque no es absolutamente imprescindible cuantificar probabilidades para todos y cada uno de los resultados posibles.

- b) Nunca se obtendrá una solución impropia, esto es, un resultado que no conste dentro del perímetro de casos potenciales recogidos en las cláusulas financieras contractuales.

Deficiencias de este método:

- a) La valoración de la obligación de pago no evidencia que el arrendatario haya pactado de hecho una obligación de pago con capitales aleatorios, bien en su cuantía (cuotas contingentes) bien en su instante de disponibilidad o vencimiento (cuotas de arrendamiento de la prórroga de vencimiento). La existencia de capitales aleatorios no es coherente con el reconocimiento de la obligación de pago más probable. Las cuotas contingentes son capitales de cuantía incierta con vencimientos definidos, que afloran según los resultados observados del indicador de referencia. La prórroga de vencimiento supone reconocer en la obligación de pago cuotas de arrendamiento imprevistas de un plazo adicional revocable, complementario del plazo contractual de salida, no revocable.
- b) Ignora una distribución asimétrica de probabilidades. Es decir, por ejemplo, casos contrapuestos con idéntica probabilidad de ocurrencia, que determinan una solución impropia, no pactada en las condiciones financieras.

Conclusiones preliminares

Elegimos la técnica de *Reconocer la obligación de pago preferida* por el arrendatario. En la mayoría de los casos no resulta indispensable graduar probabilidades para asignarlas formalmente a cada uno de los resultados potenciales alternativos. Basta que el arrendatario haga una evaluación para seleccionar cuál es la opción con probabilidad más alta del panorama de casos plausibles. Este modelo está respaldado por FASB, que además propone cuando el contrato contiene cuotas contingentes variables sobre el uso, rendimiento o actualizadas con un índice de referencia, que el arrendatario calcule la valoración inicial de la obligación de pago con el índice o ratio de referencia en vigor en la época de formalización del arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.75, pfo.7.21].

3. Valoración posterior de las cuotas contingentes

La valoración posterior proporciona siempre la información más relevante a los destinatarios de los estados financieros, porque evidencia una posición económica más reciente de la empresa. Según prescriben las normas NIC 32, “Instrumentos Financieros: Presentación” [IAS 32 “Financial Instruments: Presentation”], NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración” [IAS 39, “Financial Instruments: Recognition and Measurement”], FASB 133, “Contabilidad de instrumentos derivados y operaciones de cobertura financiera” [SFAS 133, “Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities”] y FASB 159, “La aplicación del valor razonable a activos y pasivos financieros” [SFAS 159, “The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities”], cuando la valoración posterior de los pasivos financieros se calcula al coste amortizado se reconocen las expectativas de cambio en la obligación de pago.

Es coherente con el criterio de *Reconocer el plazo de arrendamiento preferido* en la valoración posterior de la obligación de pago por nueva estimación del plazo de arrendamiento en cada fecha de depósito de las cuentas anuales y a consecuencia de hechos insólitos con trascendencia económica que modifiquen las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras contractuales.

Conclusiones preliminares

Proponemos que la valoración posterior proporciona siempre la información más relevante a los destinatarios de los estados financieros. En consecuencia, se requiere una valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario en respuesta a modificaciones en la estimación de los importes de las cuotas contingentes [IASB & FASB, 2009, p.76, pfo.7.25].

4. Contrapartida de las modificaciones en la obligación de pago

Habiendo decidido una valoración posterior de la obligación de pago por cambios en las estimaciones de las cuotas contingentes examinamos cómo ajustar la obligación de pago. Estudiamos dos propuestas alternativas:

- a) Reconocer cualquier variación en la obligación de pago como beneficio o pérdida en la cuentas de resultados.
- b) Reconocer cualquier actualización en la obligación de pago como un ajuste del valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

En la generalidad de los casos las modificaciones en la obligación de pago se reconocen habitualmente como un beneficio o pérdida en la cuenta de resultados. Este reconocimiento es consistente con el tratamiento de otros pasivos financieros que contienen capitales aleatorios. Por ejemplo:

- a) NIC 37, "Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes" [IAS 37, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets"], establece que las obligaciones de pago que incluyen provisiones y pasivos contingentes deben revisarse en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para reflejar la mejor estimación que existe en ese instante. Cuando se haya usado el descuento para determinar el importe de la provisión o pasivo contingente, el valor contable aumentará en cada ejercicio para reflejar la actualización por el devenir del tiempo y este incremento se reconocerá como un coste financiero en la cuenta de resultados.
- b) NIIF 3, "Combinaciones de negocios" [IFRS 3 "Business Combinations"] propone el valor razonable en la valoración posterior de una contraprestación contingente que incluya la obligación de pago de la adquirente. Cualquier modificación en la contraprestación contingente, que proceda de ajustar a instrumentos financieros el valor razonable de NIC 39 se registra como beneficio o pérdida en la cuenta de resultados.

Además, un cambio en la obligación de pago del arrendamiento a causa de una valoración posterior no implica necesariamente un incremento en la valoración inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Por ejemplo, un aumento en la obligación de pago a causa de una variación del tanto de interés de mercado no justifica un incremento en el valor del derecho de uso de un activo subyacente arrendado, donde su valor razonable permanece inalterable o más bien tiende a disminuir.

Sin embargo, en los contratos de arrendamiento existe un vínculo entre el derecho de uso del activo subyacente arrendado y la obligación de pago. Si se tiene la expectativa de un incremento en las cuotas contingentes, la obligación de pago variará en el mismo sentido y podemos defender que entonces existe un aumento recíproco en el derecho de uso del activo subyacente arrendado (en ausencia de deterioro de valor). Por ejemplo, si la obligación de pago del contrato de arrendamiento se incrementa por la

posibilidad de ejercitar la cláusula de prórroga de vencimiento, podemos argumentar que el arrendatario tiene la expectativa de alargar el plazo de utilización del activo subyacente. Entonces esta razón justifica un aumento del valor del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Al mismo tiempo, una corrección en la obligación de pago la podemos interpretar como una modificación en el coste inicial del derecho de uso del activo material arrendado. Esto es coherente con las normas de valoración de los pasivos contables en las disoluciones y liquidaciones de sociedades recogidas en CINIIF 1, “Cambios en los pasivos existentes por disoluciones y liquidaciones, transformación y similares” [IFRIC 1, “Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities”] y Declaración FASB 143, “Contabilidad de las obligaciones derivadas de la baja patrimonial de activos materiales” [SFAS 143, “Accounting for Asset Retirement Obligations”] de costes de desmantelamiento en las que el valor contable del activo material reconocido se ajusta por cambios en los pasivos financieros.

IASB considera que las modificaciones en la obligación de pago del contrato de arrendamiento son en realidad ajustes en la valoración inicial del coste del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

FASB defiende que las modificaciones en la obligación de pago de un contrato de arrendamiento, causadas por variaciones en las cuotas contingentes se reconozcan como un gasto o beneficio en la cuenta de resultados. Este criterio es más fácil de entender y asimilar por los destinatarios de los estados financieros. Además su implementación es menos problemática por sus cálculos más simples y elementales en comparación con otros sistemas [IASB & FASB, 2009, p.77, pfo.7.31].

Conclusiones preliminares

Proponemos que cualquier modificación en la valoración posterior de la obligación de pago del contrato de arrendamiento, en respuesta a una nueva estimación de las cuotas contingentes, se reconozca como un ajuste en el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Esta técnica es consistente con el criterio de *Reconocer el plazo de arrendamiento preferido* en la valoración posterior de la obligación de pago por nueva estimación del plazo de arrendamiento [IASB & FASB, 2009, p.77, pfo.7.32].

5. Reconocimiento del valor residual garantizado

En ocasiones los contratos de arrendamiento incluyen un valor residual garantizado. Es una cláusula de recuperación de capitales invertidos cuando expira el contrato, de garantía de indemnización, para salvaguardar las expectativas de contraprestación del arrendador.

El valor residual garantizado neto es la diferencia entre el valor residual estimado, pactado en las condiciones financieras y el valor razonable del activo subyacente arrendado que se observa en el mercado al término del plazo contractual. El valor residual garantizado neto es el importe que debe indemnizar y liquidar el arrendatario. La valoración inicial de la obligación de pago del arrendamiento debe incluir una estimación del valor descontado del valor residual garantizado neto.

El valor residual garantizado es una cláusula discrecional que se puede incluir o no en las condiciones financieras según la voluntad de las partes. Razón por la que una parte de la doctrina opina que el valor residual garantizado se debe aislar y excluir del contrato de arrendamiento y contabilizar como un gasto del ejercicio en que se devenga.

En virtud de las normas NIC 17 y FASB 13 el máximo capital final a liquidar en concepto de valor residual garantizado ya está incluido en el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento negociado y pactado en las cláusulas de opciones financieras. En consecuencia, cuando el arrendatario califica el contrato como un arrendamiento financiero, la valoración inicial de su obligación de pago contiene el valor descontado del importe máximo del valor residual garantizado.

En las normas US GAAP, según FASB 45, "Contabilidad de las garantías e información a revelar sobre las garantías, incluyendo garantías indirectas de endeudamiento y otras" [FIN 45, "Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others"], un valor residual garantizado se excluye del campo de aplicación cuando se clasifica como arrendamiento financiero porque el arrendatario siempre reconoce el importe máximo del valor residual garantizado según la norma FASB 13.

El valor residual garantizado se ajusta a la definición de derivado según la norma FASB 133, "Contabilidad de instrumentos derivados y operaciones de cobertura financiera" [SFAS 133, "Accounting for Derivative Instruments

and Hedging Activities”], no obstante, el valor residual garantizado de los contratos de arrendamiento se excluye de su campo de aplicación.

Bajo el marco de aplicación de las IFRS cuando un valor residual garantizado figura en las cláusulas de opciones financieras de un contrato de arrendamiento habitualmente se contabiliza dando preferencia a NIC 17 sobre NIC 39 y NIIF 4, “Contratos de seguro” [IFRS 4, “Insurance Contracts”].

Estudiamos cómo contabilizar en los contratos de arrendamiento un valor residual garantizado. Pretendemos responder estas cuestiones:

- a) Cuándo se reconoce en la valoración inicial de la obligación del pago del arrendatario un valor residual garantizado.
- b) Cómo se contabiliza en la valoración inicial de la obligación de pago un valor residual garantizado.
- c) Cuándo se reconoce en la valoración posterior de la obligación de pago los cambios en las estimaciones de un valor residual garantizado.
- d) Cómo se contabiliza en la valoración posterior de la obligación de pago los cambios en las estimaciones de un valor residual garantizado.

Conclusiones preliminares

Como exponemos en el epígrafe del tema 4, *Contabilidad de los contratos complejos de arrendamiento*, rechazamos el modelo de *Elementos separables diferenciados* y en su lugar adoptamos la teoría de *Reconocimiento y valoración de un único activo y pasivo contable*. En consecuencia, aunque un valor residual garantizado es consistente con la definición de pasivo contable proponemos no reconocerlo como elemento separable diferenciado de la obligación de pago del arrendamiento.

En coherencia con las cuotas contingentes de alquiler, el valor residual garantizado tiene trascendencia económica y condiciona las decisiones que la empresa se cuestiona en el horizonte del plazo de arrendamiento, puesto que, cuando se verifica el suceso que desencadena la liquidación del valor residual garantizado, su obligación de pago es incondicional. El arrendatario adquiere una responsabilidad que deriva de las arras de formalización del contrato, la asunción de una deuda ineludible, absolutamente cierta, que sólo se puede cancelar con la liquidación oportuna al vencimiento. Por tanto, consideramos que la obligación de pago del arrendatario debe incluir el valor residual garantizado. Defendemos esta posición doctrinal porque está

vinculado más bien al valor del activo subyacente arrendado que al propio derecho de uso.

6. Valoración inicial del valor residual garantizado

Analizamos tres sistemas de valoración de la obligación de pago del arrendatario cuando incluye el valor residual garantizado.

- a) Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago.
- b) Reconocer la obligación de pago preferida.
- c) Reconocer el capital máximo a liquidar por el valor residual garantizado.

Los dos primeros sistemas de valoración son los métodos propuestos para el reconocimiento y valoración de las cuotas contingentes. IASB propone la técnica de *Asignar probabilidades a las diferentes estimaciones de la obligación de pago* que incluye el valor residual garantizado. FASB prefiere adoptar la técnica de *Reconocer la obligación de pago preferida* que contiene el valor residual garantizado.

El último sistema de valoración, *Reconocer el capital máximo a liquidar por el valor residual garantizado*, es coherente con las normas contables actualmente en vigor NIC 17 y FASB 13.

IASB defiende que no incluir el capital máximo a liquidar por el valor residual garantizado en la obligación de pago, supone que tanto el activo subyacente como la propia obligación de pago se reconocen por un valor inferior al que proponen las normas contables vigentes de los arrendamientos. Por ejemplo, un arrendamiento que al término del contrato incluye una cláusula de liquidación del valor residual garantizado para todas las estimaciones posibles se califica como un arrendamiento financiero, según las normas contables NIC 17 y FASB 13. Esta razón justifica el reconocimiento del activo subyacente arrendado junto con la obligación de pago en el estado de posición financiera.

Conclusiones preliminares

Acordamos que la valoración de la obligación de pago del arrendatario cuando incluye un valor residual garantizado debe ser coherente con la valoración de la obligación de pago que incluye las cuotas contingentes. Especificamos que las cuotas contingentes y el valor residual garantizado de

la obligación de pago cuando se valoran con la misma técnica se simplifica el cálculo financiero y resulta más fácil de comprender e implementar.

Reconocemos el valor residual garantizado únicamente cuando la liquidación de esta garantía sea probable. Defendemos esta postura doctrinal porque el valor residual garantizado está vinculado más bien al valor del activo subyacente arrendado que al propio derecho de uso [IASB & FASB, 2009, p.79, pfs.7.38-7.41].

Valoramos con la técnica de *Reconocer la obligación de pago preferida* que contiene el valor residual garantizado. El arrendatario debe resolver el contrato escogiendo entre las opciones que ofertan las cláusulas financieras para determinar la obligación de pago más probable dentro del rango de resultados factibles [IASB & FASB, 2009, p.80, pfo.7.46].

7. Valoración posterior del valor residual garantizado

En coherencia con lo que hemos establecido para las cuotas contingentes:

- a) Se pacta imponer una valoración posterior de la obligación de pago por cambios en las estimaciones del valor residual garantizado.
- b) FASB considera que las correcciones en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario a consecuencia de cambios en la estimación del valor residual garantizado se deben reconocer como un beneficio o pérdida en la cuenta de resultados. Considera que estas correcciones no tienen repercusión alguna sobre la valoración del derecho de uso del activo subyacente arrendado.
- c) IASB argumenta que las correcciones en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario en respuesta a estimaciones más recientes del valor residual garantizado se deben reconocer como un ajuste directo en el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado. También defendemos y compartimos este criterio, puesto que justificamos que las correcciones representan un ajuste en la valoración inicial del coste del derecho de uso del activo arrendado [IASB & FASB, 2009, pp.80-81, pfo.7.48].

8. Contrato de arrendamiento con cuotas contingentes de alquiler y valor residual garantizado

En los contratos de arrendamiento se establece una cláusula que especifica un plazo de preaviso con la anticipación previsible suficiente antes de la cancelación del plazo irrevocable de salida y de las prórrogas de vencimiento de los plazos revocables subsiguientes. En el plazo de preaviso el arrendatario debe notificar y revelar al arrendador sus preferencias más recientes sobre las opciones de las condiciones financieras. Una vez cerrado el plazo de preaviso, tanto el arrendador como el arrendatario disponen de información fiable con trascendencia económica para actualizar los activos y pasivos contables derivados del contrato de arrendamiento.

1. En la valoración inicial, la obligación de pago del arrendamiento reconocida por el arrendatario debe incluir las cuotas contingentes de alquiler y el valor residual garantizado cuando se hayan pactado en las cláusulas financieras y se puedan valorar con fiabilidad.
2. En la valoración posterior, las cuotas contingentes de alquiler que se basan en un índice o tasa de interés de referencia se valoran con las estimaciones o datos disponibles más recientes. Si no se obtienen datos actualizados se utilizan los valores estimados al inicio del arrendamiento.
3. La tasa de descuento del arrendatario no se corrige por cambios en la valoración posterior por nueva estimación de las cuotas contingentes y valor residual garantizado, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un interés de referencia para actualizar las cuotas contingentes y el valor residual idéntico a la tasa de descuento del arrendatario [FASB, 2010, Jan. 20].
4. La obligación de pago del contrato de arrendamiento se revisa y corrige en cada fecha de depósito de las cuentas anuales y cuando se observan acontecimientos o circunstancias inéditas con trascendencia económica que rectifican las preferencias del arrendatario, en particular cuando se actualizan las cuotas contingentes de alquiler y el valor residual garantizado [FASB, 2009, Dec. 29].
5. Las actualizaciones de los importes de las cuotas contingentes de alquiler retrospectivas se reconocen en la cuenta de resultados como beneficio o pérdida.

6. Cualquier modificación en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario como consecuencia de una nueva estimación de las cuotas contingentes de alquiler prospectivas y del valor residual garantizado se registra como un ajuste en la valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado [FASB, 2010, Febr. 17].

TEMA 9. PRESENTACION EN LAS CUENTAS ANUALES

1. Presentación de la obligación de pago en las cuentas anuales

Hemos confirmado que la obligación de pago del arrendatario es un pasivo contable y así se hace constar en el estado de posición financiera.

No obstante, reconocemos que la obligación de reembolso de los pagos por arrendamiento de un contrato de cesión del derecho de uso es singular, absolutamente diferente de otros pasivos financieros y además está vinculada de forma permanente al derecho de uso del activo subyacente arrendado. En consecuencia, presentar en las cuentas anuales por separado la obligación de pago en yuxtaposición al resto de los pasivos financieros, proporciona una información más relevante y fiable a los destinatarios de los estados financieros.

La obligación de pago del arrendatario se equipara a una póliza de seguro de crédito que garantiza la amortización financiera de la deuda. Las normas FASB 140, "Contabilidad de transferencias y prestación de servicios inherentes a los activos financieros y amortización por reembolso de pasivos financieros" [SFAS 140, "Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities"] y NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración" [IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement"] no exigen información individualizada de esas pólizas en las cuentas anuales. Sin embargo, con carácter imperativo se solicita en la memoria información complementaria detallada.

Conclusiones preliminares

IASB no exige revelar información de la obligación de pago de los contratos de arrendamiento en un epígrafe privativo separado del resto de los pasivos financieros en el estado de posición financiera [IASB & FASB, 2009, p.84, pfo.8.7].

FASB considera fundamental la diferencia entre la obligación de pago de un contrato de arrendamiento del resto de los pasivos financieros. Propone desglosar esta obligación de pago en un título propio independiente en las cuentas anuales. Razonamos que hay que valorar que la obligación de pago incluye capitales adicionales justificados por las cláusulas de

opciones financieras: prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes de alquiler y valor residual garantizado [IASB & FASB, 2009, p.85, pfo.8.8].

2. Presentación del derecho de uso en el balance

Examinamos tres formas de presentar el derecho de uso de activos materiales arrendados en el balance:

- a) Según la naturaleza del activo subyacente. No obstante, aconsejamos contabilizarlos en cuentas específicas con un desglose apropiado, en las que se identifique, de forma inequívoca, que proceden de operaciones de arrendamiento, y rigurosamente diferenciadas de las cuentas en las que se registran los activos materiales con título de propiedad.
- b) Se reconoce en el inmovilizado intangible el derecho de uso sin diferenciar por la naturaleza del activo subyacente arrendado.
- c) Según la clasificación básica de finalidad del derecho de uso. Es decir, en los contratos de arrendamiento que sustancialmente se equiparan a una compraventa con pago aplazado [*“lease contract in-substance purchases”*], generalmente inmuebles, equipamiento, maquinaria e instalaciones técnicas el derecho de uso se registra en función de la naturaleza del activo subyacente. En todos los restantes contratos de arrendamiento, el derecho de uso de los activos subyacentes arrendados se presenta en el inmovilizado intangible.

Sin embargo, no se define la categoría contratos de arrendamiento sustancialmente equiparables a una compraventa. Una opinión doctrinal defiende que sólo aquellos contratos de arrendamiento que contienen una cláusula financiera explícita de transferencia tácita del título de propiedad se identifican como contratos de arrendamiento sustancialmente equiparables a una compraventa. Otro criterio doctrinal opcional más amplio, también propone incluir los contratos con un plazo de arrendamiento que abarca prácticamente la totalidad de la vida económica del activo material arrendado. Finalmente otra posición doctrinal más extrema argumenta que no existe diferencia entre arrendamientos sustancialmente equiparables a una compraventa del resto de los arrendamientos.

A continuación exponemos algunas de las ventajas y desventajas de cada propuesta.

Presentación del derecho de uso según la naturaleza del activo subyacente

Manifestamos las siguientes ventajas cuando se tiene en cuenta la naturaleza del activo subyacente a efectos de su localización en el balance:

- a) Proporciona información a los destinatarios de las cuentas anuales sobre la naturaleza del activo subyacente arrendado. Esta información se pierde cuando el derecho de uso se registra como un inmovilizado intangible en los estados financieros. Por ejemplo, la cesión de un derecho de uso sobre bienes inmuebles, construcciones, instalaciones técnicas y equipamiento se reconoce en el inmovilizado material; en otras ocasiones, realmente se trata de un derecho de uso de activos intangibles (patentes, marcas, franquicias, etc.). Además los destinatarios de la información contable muestran un ávido interés por la capacidad productiva de un negocio para estimar los flujos de beneficios. Cuando se explicita con detalle la naturaleza del activo subyacente en el derecho de uso, se evidencia la capacidad de una empresa para producir, fabricar o prestar servicios.
- b) Es coherente con la forma en que el arrendatario agota el derecho de uso de cualquier activo inmovilizado dentro del curso normal y habitual de ejercicio de su propia actividad mercantil. Por ejemplo, un arrendatario utiliza un turismo arrendado de la misma forma que un turismo en propiedad.
- c) Resulta innecesario esclarecer diferencias entre arrendamientos equiparables a una compraventa con pago aplazado de otros derechos de uso de activos materiales arrendados porque la descripción de ambos en los estados financieros según su naturaleza es idéntica.
- d) Por el tiempo de vida útil, los derechos transmitidos en un contrato de arrendamiento sobre el activo subyacente son afines y comparables a los derechos de propiedad. Razón que justifica una semejanza cuando se presentan en los estados financieros.

No obstante, el derecho de uso por un corto plazo de un activo subyacente arrendado es muy diferente de la propiedad; advertimos del error cuando no se diferencia entre los dos, pues no se proporciona información fiable a los destinatarios de los estados financieros. Si se adopta esta

postura doctrinal, es importante distinguir entre activos arrendados y con título de propiedad. Esto podría lograrse mediante un desglose apropiado en las cuentas. Además, las diferencias particulares entre activos arrendados y activos en propiedad se deben establecer con detalle en la memoria.

Presentación del derecho de uso como un activo intangible

Registrar el derecho de uso de activos subyacentes arrendados como un inmovilizado intangible tiene dos cualidades importantes:

- a) Disocia activos arrendados y activos en propiedad, información que puede ser trascendental e imprescindible para los destinatarios de las cuentas anuales.
- b) Es razonable en términos conceptuales. El activo que aflora en un contrato de arrendamiento no es el activo subyacente; con precisión exacta, es el derecho de uso propiamente dicho de utilizar ese activo subyacente durante el plazo de arrendamiento.

Esta posición doctrinal revela la deficiencia de no proporcionar a los destinatarios de las cuentas anuales información sobre la naturaleza del activo subyacente, como la capacidad productiva de una actividad mercantil de manufactura o información sobre cómo el arrendatario utiliza el activo subyacente.

Presentación según la clasificación básica de finalidad del derecho de uso

Este criterio doctrinal permite a los destinatarios de los estados financieros distinguir entre los arrendamientos sustancialmente equiparables a una compraventa con pago aplazado, de los restantes contratos de arrendamiento. Sin embargo observamos las siguientes carencias:

- a) La totalidad de los contratos de arrendamiento se pueden calificar como arrendamientos de activos intangibles. En consecuencia, se omite información relevante sobre la naturaleza del activo subyacente, que se obvia y suprime en estos arrendamientos.
- b) Esta posición doctrinal ocasionaría múltiples problemas inéditos a una nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos porque habría que establecer un manual práctico de principios a desarrollar y recomendaciones para distinguir los arrendamientos sustancialmente equiparables a una compraventa

con pago aplazado de otros contratos de arrendamientos. Sin embargo, razonamos que no se ha definido de forma objetiva el término “*arrendamiento sustancialmente equiparable a una compraventa con pago aplazado*”.

- c) Si se requiere una clasificación análoga a la propuesta en las normas contables NIC 17 y FASB 13 que distinguen arrendamientos financieros y operativos, puede ocasionar que ciertos contratos semejantes de arrendamientos, con cláusulas económicas equivalentes, tengan registros contables distintos. Esta contabilización absolutamente desigual, no simplifica la comparación de los estados financieros de diferentes empresas.

Conclusiones preliminares

Acordamos que el derecho de uso se debe presentar en el estado de posición financiera teniendo en cuenta la naturaleza del activo subyacente arrendado. Destacamos que su implementación práctica aporta a los destinatarios de los estados financieros información complementaria más exacta sobre el activo arrendado que cualquier sistema opcional arbitrario. En contraposición, se admite que un activo arrendado es significativamente diferente de un activo en propiedad. Razón por la que resolvemos que los activos arrendados se deben reconocer permanentemente de forma individualizada, separados de los bienes con título de propiedad [IASB & FASB, 2009, p.87, pfo.8.16].

FASB considera que si un contrato de arrendamiento es sustancialmente equiparable a una compraventa con pago aplazado, entonces es rigurosamente incomparable con el resto de los contratos de arrendamiento. Defiende que los contratos sustancialmente equiparables a una compraventa tienen que estar identificados y localizados con independencia de otros contratos de arrendamiento en el estado de posición financiera. No obstante, deliberadamente no se define en términos objetivos la locución semántica “*sustancialmente equiparables a una compraventa*” [IASB & FASB, 2009, p.87, pfo.8.17].

3. Presentación en la cuenta de resultados

La forma de exhibir en el balance los activos y pasivos inherentes a un contrato de arrendamiento determina y condiciona cómo han de reflejarse en la cuenta de resultados. En consecuencia, cuando se aprecia una reducción del valor contable del derecho de uso de bienes inmuebles, instalaciones

técnicas y equipo material arrendado, se debe reconocer como una dotación a la amortización contable en función de la vida económica. Si se observa una disminución del valor contable del derecho de uso de bienes intangibles se debe reconocer en función del plazo de amortización financiera de la obligación de pago. En cualquier caso, los intereses se consideran gastos financieros.

Sin embargo, como señalamos en el epígrafe *Valoración posterior del derecho de uso*, FASB defiende que en algún contrato de arrendamiento la reducción del valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado se debe reconocer en la cuenta de resultados más bien como un gasto por alquiler en detrimento de un gasto por deterioro de valor o una dotación a la amortización. No obstante, no define ni concreta qué tipo o modalidad de contrato de arrendamiento [IASB & FASB, 2008, p.88, pfo.8.19].

4. Presentación en el estado de flujos de efectivo

El modelo contable propuesto considera la obligación de pago de un contrato de arrendamiento como un pasivo financiero. En los capitales de esta obligación de pago se diferencia:

- a) Cuotas de interés, carga financiera de intereses por aplazamiento.
- b) Cuotas de amortización, reembolsos de capitales prestados.

Tanto NIC 7, “Estado de flujos de efectivo” [IAS 7, “Statement of Cash Flows”] como la declaración FASB 95, “Estado de flujos de efectivo” [SFAS 95, “Statement of Cash Flows”] imponen una clasificación de los flujos de efectivo al exigir diferenciar: flujos de operaciones comerciales, flujos de inversión y flujos de financiación. Ambas normas consideran que el reembolso de capitales prestados con un sistema de amortización corresponde sólo a operaciones financieras. NIC 7 permite que los intereses liquidados se registren como intereses de operaciones comerciales, intereses de operaciones de inversión e intereses de operaciones de financiación. Sin embargo, FASB 95 unifica los intereses liquidados en la categoría de flujos de efectivo de operaciones comerciales.

Exigir que en los capitales reembolsados de un contrato de arrendamiento se desglose la cuota de interés y la cuota de amortización es coherente tanto con el sistema de amortización de otros pasivos financieros propuesto en NIC 32, “Instrumentos Financieros: Presentación” [IAS 32, “Financial Instruments: Presentation”] y NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración” [IAS 39, “Financial Instruments: Recognition

and Measurement”]) como en las normas contables vigentes de flujos de efectivo, NIC 7 y FASB 95.

5. Conclusiones que podemos extraer sobre la presentación de los arrendamientos en las cuentas anuales del arrendatario

1. El arrendatario presentará en el estado de posición financiera la obligación de pago del contrato de arrendamiento de forma diferenciada de otros pasivos financieros.
2. El arrendatario presentará en el estado de posición financiera el derecho de uso de los activos subyacentes arrendados según su naturaleza, junto con los inmuebles, instalaciones técnicas y demás equipamiento pero separado de otros activos con título de propiedad.
3. Tanto la amortización como los gastos de intereses derivados de los contratos de arrendamiento se presentan de forma individualizada y diferenciada de otros intereses y amortizaciones en la cuenta de resultados, en el estado de flujos de efectivo y en la memoria.
4. Las amortizaciones de las cuotas de arrendamiento y los intereses liquidados de un contrato de arrendamiento se presentan en el estado de flujos de efectivo como operaciones financieras independientes [FASB, 2010, March 23].
5. No se proporciona información adicional sobre la obligación de pago del arrendamiento en el estado de posición financiera. Esta información se detalla en la memoria formando parte de un estado de conciliación de la obligación de pago del arrendatario desde la apertura hasta el cierre del ejercicio, en cada fecha de depósito de las cuentas anuales [FASB, 2010, April 21].

Estos requisitos son consistentes con las propuestas establecidas en el documento de trabajo “Conclusiones preliminares sobre la presentación en los estados financieros” [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.31-32, pfs. 2.12-2.13]. Su propósito es desarrollar un proyecto de norma internacional de contabilidad sobre el contenido de las cuentas anuales.

Consideramos que cualquier actividad empresarial debe presentar por separado los proyectos de inversión frente a los programas de financiación, tanto en infraestructura productiva del activo no corriente, como en su ciclo

de explotación del activo corriente. La información en los estados financieros debe presentar una imagen de cohesión financiera de una actividad empresarial. Para alcanzar este objetivo de cohesión, las partidas, su descripción y el orden de presentación deben ajustarse en el balance, en la cuenta de resultados y en el estado de flujos de efectivo [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.33-34, pfs.2.15-2.18]. En relación con los contratos de arrendamiento:

- a) La cesión de un derecho de uso de activos se contempla como un activo contable, cuantificable y susceptible de negociación [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.52-58, pfs.3.2-3.13].
- b) La obligación de reembolso de los pagos por arrendamiento la reconoce como una responsabilidad contractual ineludible que se adeuda por operaciones mercantiles de financiación.
- c) Las dotaciones a la amortización contable por el desgaste durante el plazo de arrendamiento y/o por agotamiento de la vida útil de los activos subyacentes arrendados, se clasifica como un gasto por explotación.
- d) La carga financiera por intereses de los capitales aplazados, debe ser consistente con la clasificación de la obligación de pago.
- e) Las liquidaciones en el estado de flujos de efectivo de los capitales de la obligación de pago y la carga financiera por intereses tiene que ser coherente con la clasificación en la cuenta de resultados y con el reconocimiento de la obligación de pago en el estado de posición financiera [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.74-78, pfs.3.70-3.83].

TEMA 10. CUESTIONES COLATERALES DEL ARRENDAMIENTO

1. Operación de *leaseback*

Un *leaseback* es una doble operación vinculada de compraventa y posterior arrendamiento sobre un único activo material ("*sale and leaseback transactions*"). El vendedor (arrendatario en el *leasing*) transmite el título de propiedad de un inmovilizado a un comprador (arrendador en el *leasing*) y se pacta una operación inmediata consecutiva de arrendamiento donde el activo subyacente arrendado es el mismo bien objeto de la transmisión inicial por compraventa. Esta doble operación (en adelante *leaseback*) ocasiona unos flujos de efectivo, para reducir riesgos asociados a la propiedad del activo arrendado o para obtener capitales financieros adicionales de una fuente de financiación externa a la empresa.

La contabilidad de una operación mercantil de *leaseback* es compleja, no está exenta de incertidumbres por el conjunto de alternativas potenciales que se negocian y suscriben en las cláusulas de opciones financieras.

Criterios contables de NIC 17 y FASB 13

NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] diferencian dos transacciones simples: la transmisión por compraventa del activo material; y la operación financiera vinculada de arrendamiento.

NIC 17 y FASB 13 para contabilizar el *leaseback* adoptan un criterio en función de la clasificación de los arrendamientos. Si el arrendatario identifica la transacción como un arrendamiento operativo según las condiciones financieras pactadas, cualquier beneficio o pérdida de la compraventa se reconoce de forma inmediata en la cuenta de resultados.

Cuando se registra la transacción mercantil como un arrendamiento financiero la compraventa no se reconoce y el activo material no causa baja y permanece en el estado de posición financiera de la empresa que en origen detenta el título de propiedad. El activo y sus amortizaciones dotadas continúan reconociéndose con los criterios iniciales y cualquier ingreso percibido se reconoce como un pasivo financiero. El vendedor arrendatario

difiere y amortiza cualquier beneficio de la compraventa durante el plazo de arrendamiento.

Deficiencias que advertimos en los criterios contables propuestos en NIC 17 y FASB 13:

- a) El modelo financiero de las operaciones de *leaseback* sólo es efectivo cuando se financia una fracción significativa de la vida económica no agotada del equipo material arrendado. Sin embargo, un sistema de financiación no representa fielmente una transacción comercial en especial cuando el plazo de arrendamiento es relativamente corto.
- b) No reconocer la compraventa y baja patrimonial de un activo cuando la transacción mercantil de *leaseback* se asimila a una operación de financiación distorsiona la imagen fiel que se debe presentar en los estados financieros.
- c) Advertimos sobre un riesgo potencial, el vendedor-arrendatario puede estar dispuesto a liquidar cuotas de arrendamiento, en la obligación de pago de la contraprestación, que excedan del valor razonable a cambio de recibir en la compraventa un capital inicial que supere el valor razonable del activo material transmitido. De forma simétrica el vendedor-arrendatario aceptaría un capital inicial en efectivo menor que el valor razonable del activo material siempre que las cuotas de arrendamiento de la obligación de pago se cifren en un valor inferior al valor razonable de las cuotas de alquiler de mercado. La transacción no se registra por el valor razonable y no se reconoce el beneficio o pérdida que se genera en el ejercicio, sino que se difiere y se asigna a resultados durante el plazo de arrendamiento. Estos acuerdos privados imposibilitan una clasificación objetiva del *leaseback* entre un arrendamiento financiero y operativo, como imponen las normas NIC 17 y FASB 13.

Criterios de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos

Exponemos varios criterios alternativos para el reconocimiento y el registro de una operación de *leaseback* en contabilidad:

- 1) Registrar toda la operación de *leaseback* como operación de endeudamiento. El activo material no causa baja en el patrimonio de la empresa que al inicio ostenta la propiedad y el capital recibido en contraprestación se registra como un pasivo financiero.

- 2) Registrar toda la operación de *leaseback* como compraventa. El activo material causa baja en el patrimonio de la empresa que en origen de detenta la propiedad y se reconoce un derecho de uso del activo material arrendado y la correspondiente obligación de pago.
- 3) Adoptar un sistema híbrido. La operación de *leaseback* se cataloga como una compraventa o como una operación de endeudamiento en función de unos criterios específicos de aplicación obligatoria. Se puede reconocer la compraventa, por ejemplo, si sólo se verifican los criterios estipulados en las normas IFRS o en los principios de contabilidad generalmente aceptados US GAAP.

Argumentos que consideramos para resolver la elección del criterio:

- a) Si el proyecto de norma internacional de contabilidad impone el reconocimiento de una compraventa en todas las operaciones financieras de *leaseback*, debe concluir, en consecuencia, que en algunas situaciones los beneficios o pérdidas que afloran en el instante de la transacción se deben diferir en el tiempo y distribuir en el plazo de arrendamiento.
- b) Los términos de un *leaseback* se pueden reorganizar para que la compraventa arroje para el vendedor arrendatario un beneficio extraordinario. Por ejemplo, cuando las valoraciones de los pagos por arrendamiento no se ajustan a las condiciones de mercado.
- c) Apreciamos un problema adicional cuando se comparan los rendimientos que genera la explotación productiva de los activos nuevos y los activos usados, arrendados por el resto de la vida económica no agotada.
- d) El sistema híbrido podría resolver algunos de los problemas que se observan en las propuestas alternativas, pero no se descarta que en la aplicación práctica se presenten otras complicaciones variadas.
- e) Si se impone tanto el sistema de compraventa como el sistema híbrido habrá que adjuntar una guía práctica sobre cómo reconocer y valorar las transacciones de *leaseback* que se formalicen por encima o por debajo de un indicador de mercado y cómo se reconocen y valoran los beneficios o pérdidas que dicha operación genera en el ejercicio [IASB & FASB, 2009, p.94, pfs.9.14, 9.18].

Examinamos dos técnicas para registrar la baja patrimonial del activo subyacente arrendado en una operación de *leaseback*:

- 1) Modelo del *Conjunto de activos*. El vendedor (arrendatario) evalúa cuándo el conjunto de activos cumple los requisitos para que causen baja, de forma definitiva, en el patrimonio de la empresa y en los libros de contabilidad.
- 2) Modelo de *Baja parcial del activo material arrendado*. Se considera el paquete único de obligaciones y derechos típicos que el vendedor (arrendatario) transfiere al comprador (arrendador) para contabilizar una baja parcial, una reducción del valor contable en libros de los activos materiales arrendados, proporcional a los derechos y obligaciones derivados del contrato de arrendamiento.

Conclusiones preliminares

Afirmamos que el arrendador debe examinar cuándo una operación de *leaseback* verifica los criterios de compraventa simple para dar de baja el activo arrendado y reconocer el derecho de uso y la obligación de pago del arrendamiento. El criterio para identificar si es o no una compraventa simple debe ser coherente con todas las transacciones propias de los activos materiales. Si el *leaseback* transfiere los derechos de propiedad, resulta incuestionable que la transacción representa una compraventa simple [FASB, 2009, June 17].

Escogemos el criterio contable de *Siempre dar de baja en cuenta los activos arrendados* y reconocer los derechos y obligaciones derivados del *leaseback* y reconocer cualquier beneficio o pérdida en la cuenta de resultados frente a la hipótesis alternativa de proponer un criterio para identificar en qué operaciones de *leaseback* se puede reconocer y registrar la baja en cuentas del activo subyacente arrendado.

Seleccionamos el modelo del *Conjunto de activos* porque es más coherente con el modelo de *Cesión del derecho de uso* y representa mejor las cuestiones económicas de la operación, ya que evidencia quien detenta el título de propiedad del activo material una vez cerrada la transacción.

El modelo del *Conjunto de activos* es coherente para reconocer cuándo una transacción con activos materiales representa sustancialmente una compraventa simple y un sistema de financiación. La baja patrimonial de un activo material por un vendedor arrendatario en una operación de *leaseback*

y la presentación del activo arrendado en los estados financieros del arrendador son cuestiones independientes que no están relacionadas.

Diferir los beneficios o pérdidas de la compraventa durante el plazo contractual de arrendamiento resulta inconsistente con los criterios del proyecto de norma internacional de contabilidad "Reconocimiento de contratos comerciales" [IASB & FASB, ED/2010/6, pp.10-11, 17, pfs. s.17-s.23, 1.1-1.2], en proceso de análisis en la actualidad, que rechaza el fraccionamiento de los ingresos. Los beneficios o pérdidas derivados de la transmisión de la propiedad se deben reconocer en la fecha de realización de la compraventa.

La baja en cuentas del activo arrendado por un subarrendador es diferente de la baja en cuentas del activo arrendado en una compraventa con posterior arrendamiento, porque un subarrendamiento comporta activos distintos: la cesión de un derecho de uso del activo subyacente arrendado, sin transmisión del título de propiedad [FASB, 2009, June 17].

Ejemplo 10. Leaseback registrado como una compraventa

Se vende, 1-1-X0, un inmueble con una vida económica no agotada de 20 años. Solar, 10 €; edificación, 90 €; amortizaciones, 20 €. Se transmite el título de propiedad por el valor razonable, 100 €. Su valor contable, 80 €.

La compraventa se vincula a un contrato leaseback por un plazo de 5 años de arrendamiento. Las cuotas de arrendamiento se cifran en 10 € anuales vencidos (un valor justo de alquiler de mercado). El tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario es el 10% efectivo anual. El valor actual de la obligación de pago del arrendamiento es de 38 € (se redondean euros y se desprecian céntimos para mayor claridad expositiva).

Exponemos los registros de la operación con el cuadro de cuentas del Plan General de Contabilidad de 2007 [España, RD. 1514/2007]:

Reconocimiento de la compraventa del inmueble, 1-1-X0,

<i>Cuenta del Plan de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
<i>57. Tesorería</i>	100	
<i>2811. Amortización acumulada de construcciones</i>	20	
<i>210. Terrenos y bienes naturales (10%)</i>		10
<i>211. Construcciones (90%)</i>		90
<i>771. Beneficios inmovilizado material</i>		20

Reconocimiento de la operación de leaseback, 1-1-X0,

<i>Cuenta del Plan de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
2105. Terrenos en arrendamiento (10%)	4	
2115. Construcciones en arrendamiento (90%)	34	
174. Acreedores por arrendamiento a largo plazo		32
524. Acreedores por arrendamiento a corto plazo		6

Valor actual de la obligación de pago del arrendamiento

$$VAN_0 = 10 \times \sum_{k=1, \dots, 5} (1 + 10\%)^{-k} = 10 \times 3,790787 \cong 38 \text{ €}$$

Al vencimiento del primer año del plazo contractual, 31-12-X0, el arrendatario debe formular los siguientes asientos:

- Reconocimiento de la carga financiera de intereses, cuenta 662.
- Reconocimiento de la amortización financiera de cuotas de arrendamiento, cuenta 524.

<i>Cuenta del Plan de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
662. Intereses de deudas [$10\% \times 38 \cong 4$]	4	
524. Acreedores por arrendamiento a corto plazo	6	
57. Tesorería		10

- Reconocimiento de la depreciación por amortización contable del activo material.

<i>Cuenta del Plan de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
681. Amortización inmovilizado material [$38/5 \cong 8$]	8	
2811. Amortización acumulada de construcciones		8

2. Reconocimiento inicial

El arrendatario reconoce, según NIC 17 y FASB 13, sus activos y pasivos contables desde la fecha de incorporación del equipo material arrendado a las actividades empresariales o profesionales. Sin embargo, antes de esa fecha, tras la formalización del contrato de arrendamiento, el arrendatario puede adquirir derechos e incurrir en responsabilidades que

verifican los criterios de reconocimiento y valoración de activos y pasivos contables [IASB & FASB, 2009, pp.91-92, pfs.9.5-9.6].

- 1) Se reconocen los activos y pasivos cuando se formaliza, al inicio del contrato de arrendamiento [FASB, 2009, Oct. 28]. Se argumenta que antes de la entrega del material arrendado no se puede reconocer la obligación de pago del arrendatario puesto que es un contrato sinalagmático (“*executory contract*”). Esto es, es un contrato bilateral de derechos y obligaciones recíprocas entre las partes. Es un contrato traslativo de uso: no se transfiere la propiedad sino que hay una cesión del derecho de uso del material arrendado. Además es un contrato conmutativo, ambas partes son conscientes de la responsabilidad contraída, por las obligaciones y las prestaciones suscritas a realizar, las cuales se estiman proporcionales a los beneficios derivados del contrato [Segurado, 1992, p.71].
- 2) Entre el inicio del contrato y el comienzo del plazo de arrendamiento (incorporación efectiva del activo subyacente arrendado a las actividades mercantiles), la unidad de cuenta es el contrato en su conjunto, y la posición del contrato se presenta neta en el estado de posición financiera tanto del arrendatario como del arrendador [FASB, 2009, Oct. 28].

Después de la formalización del contrato y antes de la entrega del activo subyacente arrendado los derechos y obligaciones del arrendatario son análogos a los derivados de un contrato de futuros financieros. Los derechos y obligaciones de un contrato de futuros financieros se reconocen y valoran por los importes netos según NIC 32, “Instrumentos Financieros: Presentación” [IAS 32, “Financial Instruments: Presentation”] y NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración” [IAS 39, “Financial Instruments: Recognition and Measurement”].
- 3) Una empresa reconoce en la valoración inicial y posterior el coste del activo neto y pasivo neto del contrato simple de arrendamiento, sujeto a un análisis del deterioro de valor. Un contrato simple de arrendamiento genera un activo contable y ocasiona un pasivo contable cuyas valoraciones iniciales coinciden en importe [FASB, 2009, Oct. 28].
- 4) Una empresa debe revelar información sobre la valoración posterior tras la formalización de los activos y pasivos contables inherentes a los contratos de arrendamiento [FASB, 2009, Oct. 28].

También debemos cuestionar cómo contabilizar los contratos de arrendamientos que requieren la construcción, fabricación, montaje o instalación previa del activo subyacente arrendado, habiendo pactado en las cláusulas financieras contractuales la fecha de incorporación a las actividades mercantiles como punto temporal de referencia, a partir del cual se empieza a contar la amortización financiera por reembolso de la obligación de pago del arrendamiento [IASB & FASB, 2009, pp. 91-92, pfs. 9.5-9.6]. IASB y FASB acuerdan que el reconocimiento y la valoración inicial de los activos y pasivos contables se hará al inicio del arrendamiento, después de suscribir el contrato [FASB, 2010, March 17].

3. Costes iniciales directos

Los arrendatarios asumen los costes de apertura y formalización. Estos costes se denominan costes iniciales directos. NIC 17 los define como aquellos costes incrementales directamente atribuibles a la negociación y formalización de un contrato de arrendamiento [FASB, 2010, Febr. 17]. Los costes iniciales directos son por ejemplo: comisiones de apertura, gastos de estudio, tasas e impuestos legales, honorarios de abogados y corredores de comercio, gastos de constitución y depósito de avales y garantías.

Con NIC 17 y FASB 13, los costes iniciales directos que se liquidan en la formalización y apertura de una operación de arrendamiento se suman al valor inicial del derecho de uso y se amortizan conjuntamente según el plazo más corto, la vida económica o el plazo de arrendamiento, según corresponda.

La activación en el derecho de uso del activo subyacente de los costes iniciales directos del contrato de arrendamiento es consistente con el tratamiento de los costes inherentes a la adquisición de una propiedad inmobiliaria, instalación técnica, bienes de equipo y otros activos intangibles según NIC 40, "Inversiones inmobiliarias" [IAS 40, "Investment Property"].

Algunos contratos de arrendamiento se equiparan a una financiación para la adquisición de activos materiales, en cuyo caso los costes inherentes a la compraventa se activan, mientras que los costes asociados a la financiación se consideran gasto en el ejercicio que se liquidan. Esta concepción verifica los criterios contables de los costes derivados de las combinaciones de negocios y de los costes asociados a las inversiones en algunos instrumentos financieros según NIC 39 a los que se aplica el valor razonable en la valoración inicial (activos financieros mantenidos para

negociar y otros activos financieros a valor razonable) [IASB & FASB, 2009, p.95, pfos.9.21-9.22].

Conclusiones preliminares

Presentamos tres propuestas para afrontar los costes iniciales directos:

- 1) Añadir los costes iniciales directos al valor contable del derecho de uso de los activos materiales arrendados.
- 2) Distribuir los costes iniciales directos entre los costes de la obligación de pago y los costes de adquisición de los activos materiales.
- 3) Reconocer los costes iniciales directos como un gasto cuando se liquiden.

Preferimos la opción 2. Argumentamos que la activación en el derecho de uso del activo subyacente de los costes iniciales directos del contrato de arrendamiento es coherente con el registro de los costes iniciales directos de la adquisición de activos materiales según NIC 40. Por otro lado, la valoración del derecho de uso del activo material se basa en la obligación de pago del arrendamiento, y se consideran gastos los costes de transacción vinculados al otorgamiento del crédito financiero [FASB, 2009, June 17].

4. Arrendamientos con prestaciones de servicios

Las normas actuales NIC 17 y FASB 13 imponen que las prestaciones de servicios se contabilicen de forma independiente y excluida de la obligación de pago del arrendamiento. Es fácil reclamar las prestaciones de servicios cuando se pactan explícitamente de forma detallada. Sin embargo, puede ser difícil cuando en las condiciones financieras las prestaciones de servicios no se definen con extremo cuidado, y cuando existe una vinculación estrecha entre la propia prestación de servicios y el derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Esta cuestión no es crítica en los contratos de arrendamientos operativos porque los pagos por arrendamiento y las prestaciones de servicios se reconocen habitualmente de forma directa y lineal en la cuenta de resultados [IASB & FASB, 2009, p.96, pfo.9.25].

Consideraciones sobre las prestaciones de servicios propuestas por IASB y FASB en las sesiones conjuntas de trabajo [FASB, 2009, Sept. 16], [FASB, 2010, March 22]:

1. Tanto los arrendadores como los arrendatarios, en todos los contratos de arrendamientos suscritos, tendrán que identificar las prestaciones de servicios como elementos separables diferenciados de la obligación de pago, que sólo incluye las cláusulas financieras de arrendamiento. [FASB, 2009, Sept. 16].
2. El arrendador es quien tiene que identificar los ingresos que corresponden a cada una de las cláusulas financieras contractuales de la obligación de pago del arrendatario. Cuando las prestaciones de servicios no se valoran por separado en la obligación de pago del arrendamiento, los criterios contables expuestos para la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos no se modifican y se mantienen inalterables. Si las prestaciones de servicios tienen un valor diferenciado, la obligación de pago del contrato de arrendamiento debe prorratearse entre los servicios prestados y las cláusulas financieras de arrendamiento suscritas con los criterios de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos.
3. El reconocimiento por el arrendatario de las diferentes cláusulas financieras contractuales y la valoración a efectos de diferenciar entre prestaciones de servicios y cláusulas financieras de arrendamiento se basa en los mismos principios.
4. Si el arrendador o el arrendatario no pueden separar en la obligación de pago las prestaciones de servicios de las cláusulas financieras de arrendamiento, el contrato en su totalidad se registra con los criterios de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos.
5. Si la obligación de pago del arrendamiento, que simultáneamente contiene prestaciones de servicios y cláusulas financieras de arrendamiento, se modifica después de la valoración inicial (por ejemplo, plazo de arrendamiento o cuotas contingentes), la empresa debe primero determinar cuándo la actualización total se puede atribuir directamente bien a las cláusulas financieras de arrendamiento o bien a las prestaciones de servicios. Si esta hipótesis es inviable, la corrección total por actualización se distribuye con la proporción inédita que se estable al inicio del arrendamiento.
6. Los arrendatarios y arrendadores deben diferenciar en los contratos de arrendamiento las prestaciones de servicios con el fin de aplicar las disposiciones transitorias a las cláusulas financieras de arrendamiento en la fecha de adopción de la nueva norma de contabilidad [FASB, 2010, March 22].

5. Información a revelar

En la actualidad, la cantidad de información a revelar de los activos arrendados y pasivos financieros se basa en la clasificación de los contratos de arrendamiento según NIC 17 y FASB 13.

Un arrendatario debe revelar la información financiera cuantitativa y cualitativa que permita identificar y explicar los importes reconocidos en los estados financieros sobre los contratos de arrendamiento. Esa información debe incluir:

1. Una descripción general de las operaciones de arrendamiento suscritas, incluyendo información desglosada de cada operación en particular (por ejemplo, por su naturaleza o función).
2. Notificar la aplicación del modelo contable simplificado para registrar los arrendamientos a corto plazo y revelar los importes reconocidos en los estados financieros.
3. Informar sobre los contratos de *leaseback* y revelar las cláusulas financieras estipuladas, los beneficios y pérdidas derivados de la transacción de forma diferenciada de otras compraventas de activos.
4. Una conciliación entre los saldos de apertura y cierre de su activo contable (derecho de uso cedido sobre el activo subyacente arrendado) y su pasivo contable (obligación de pago del arrendamiento).
5. El arrendatario debe revelar sus previsiones sobre la obligación de pago, las estimaciones sobre las cuotas contingentes de alquiler y el valor residual garantizado, y la cuantía de la tasa de descuento que aplica en la amortización financiera.
6. El arrendatario debe informar con detalle del sistema de amortización financiera de la obligación de pago del contrato de arrendamiento y conciliar el total bruto de ésta con la obligación de pago revelada en los estados financieros. Además, el arrendatario tiene que proporcionar información sobre las cuotas de arrendamiento durante los cinco primeros años del contrato y una cifra aproximada de los importes restantes.

7. El arrendatario debe revelar la información financiera cuantitativa y cualitativa que permita a los usuarios evaluar la naturaleza, los capitales, los vencimientos y una estimación de los flujos futuros de ingresos derivados de contratos de arrendamiento junto con la técnica de cálculo que utiliza para las estimaciones.
8. El arrendatario debe revelar sus preferencias sobre las opciones de las cláusulas financieras suscritas en el contrato de arrendamiento.
9. No es necesario que el arrendatario revele información desglosada sobre el valor razonable de la obligación de pago del contrato de arrendamiento [FASB, 2010, March 17].

6. Período de transición

La propuesta de transición en la fecha de adopción de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos es, para todos los contratos de arrendamiento aún en vigor:

- a) Reconocer una deuda, el valor actual, en la fecha de transición, de la obligación de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario.
- b) Reconocer el valor actual, en la fecha de transición, de un derecho de uso de activos materiales, con la técnica de cálculo utilizada para reconocer y valorar la obligación de pago del arrendamiento, sin perjuicio de las correcciones que procedan para reconocer el deterioro de valor si lo hubiera [FASB, 2009, June 17].
- c) Los arrendatarios deben aplicar los criterios de transición propuestos a los arrendamientos que actualmente se contabilizan como arrendamientos financieros excluyendo los contratos simples.
- d) En los contratos simples de arrendamiento que hasta la fecha de transición se identificaban como arrendamientos financieros que carecen de prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado, la valoración de los activos y pasivos contables no se modifica.

- e) Las revalorizaciones de terrenos y bienes naturales, instalaciones técnicas y equipamiento en los contratos simples de arrendamiento financiero se ajustan contra el valor contable del activo subyacente.
- f) Se deben formular ajustes adicionales en las revalorizaciones de los activos cuando se devenguen cuotas de arrendamiento con importes variables según las fluctuaciones de un índice de referencia [FASB, 2010, Febr. 18].

El argumento para defender esta propuesta es que el arrendatario en la fecha de transición probablemente tenga que volver a evaluar las cláusulas financieras de arrendamiento pactadas en el contrato por aplicación de los preceptos de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos.

En consecuencia, en la información revelada por la empresa cuando aplica los criterios de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos, el derecho de uso de los activos reconocidos por el arrendatario en la fecha de transición no tienen por que ser necesariamente igual al importe del valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos [FASB, 2009, June 17].

TEMA 11. REGISTROS CONTABLES DEL ARRENDATARIO

Criterios contables propuestos para la nueva Norma Internacional de Contabilidad de los Arrendamientos

Se aplica el modelo contable de *Cesión de un derecho de uso* de un activo subyacente durante el plazo de arrendamiento estipulado en las condiciones financieras, el arrendatario reconoce y valora:

- a) Un activo contable que representa la cesión del derecho de uso (*"the right-of-use asset"*) de un activo subyacente arrendado durante el plazo contractual de arrendamiento, porque puede utilizarlo para obtener flujos de ingresos o reducir flujos de gastos.
- b) Un pasivo contable por la responsabilidad de liquidar la obligación de pago (*"the obligation to pay rentals as arising in a lease contract"*), que deriva de un acuerdo económico pasado: arras de la formalización del contrato de arrendamiento y cesión del activo subyacente por el arrendador.

Modelo de cesión del derecho de uso en un contrato simple de arrendamiento

1. La valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario es al valor razonable, que se identifica con el valor actual al inicio del arrendamiento de los pagos por arrendamiento prospectivos descontados con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. Cuando no se pueda determinar el tanto de interés incremental de endeudamiento se utiliza la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento.
2. La valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario es al coste amortizado. Las cuotas de arrendamiento se calculan con la suma algebraica de una cuota de interés (la carga financiera por aplazar los capitales adeudados de la obligación de pago) y una cuota de amortización (destinada a restituir una fracción de la obligación de pago del arrendamiento).
3. La valoración inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado es al precio de coste, que se equipara al valor razonable de la obligación de pago del arrendamiento. En un contrato de arrendamiento existe una interrelación y vínculo entre la obligación de pago y la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado. Ambas surgen del mismo contrato de arrendamiento y no coexisten de forma independiente y autónoma. En la valoración inicial se reconoce este nexo de unión e interdependencia.
4. La valoración posterior del derecho de uso es al precio de coste amortizado. El arrendatario aplicará un criterio de amortización contable que se basa en el patrón de consumo de los beneficios económicos incorporados en el derecho de uso del activo subyacente arrendado.
5. Periódicamente y al menos en cada fecha de depósito de las cuentas anuales se examina y si existe se reconoce el deterioro de valor del activo que subyace en la cesión del derecho de uso.
6. En la valoración posterior no se reconoce la hipótesis de vinculación, entre el derecho de uso y la obligación de pago porque no es consistente con las normas contables de los pasivos financieros NIC 32 y NIC 39. El nexo de unión en la valoración inicial entre el derecho de uso y la obligación de pago del arrendamiento, conforme se agota el plazo contractual, puede degenerar y no ser concluyente ni absoluto.

Modelo de cesión del derecho de uso en un contrato complejo de arrendamiento

Se denominan contratos complejos de arrendamiento a los que contienen de forma habitual múltiples cláusulas de opciones financieras: prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y un valor residual garantizado. Se propone el modelo contable de no identificar las cláusulas financieras como elementos separables diferenciados. Se reconoce la cesión de un único derecho de uso del activo subyacente arrendado y una única obligación de pago del arrendamiento. Se mantienen los criterios contables del contrato simple de arrendamiento con las especificaciones que se indican.

Valoración inicial

1. La prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado se incluyen en la obligación de pago del arrendamiento cuando se hayan pactado en las cláusulas financieras y se puedan valorar con fiabilidad.

2. El arrendatario, cuando formaliza la operación, al inicio del arrendamiento, debe resolver el contrato: definir el plazo de arrendamiento que puede incluir una o varias prórrogas de vencimiento consecutivas y, según sus expectativas y preferencias, escoger las cláusulas de opciones financieras más probables para reconocer y valorar los capitales de la obligación de pago inicial, de salida del contrato.

3. Se reconoce y valora la opción de compra en la obligación de pago del arrendamiento cuando el arrendatario tenga la certeza de preferir ejercitarla en la fecha de vencimiento. Consideraciones:

a) La opción de compra y el valor residual garantizado son cláusulas financieras sustitutivas y en la obligación de pago del arrendamiento de forma excluyente sólo se registra una de las dos.

b) Si la adquisición de la propiedad cuando se ejercita la opción de compra es el resultado más probable, el derecho de uso se amortiza a lo largo de la vida económica del activo subyacente arrendado.

c) Si la devolución del activo subyacente arrendado al finalizar el contrato es el resultado más probable, el derecho de uso se amortiza durante el plazo contractual de arrendamiento y en la obligación de pago del arrendatario se incluye el valor residual garantizado.

4. Las cuotas contingentes son capitales financieros con importes que se pueden estimar con fiabilidad y con fechas pactadas de vencimiento o disponibilidad cierta. La valoración de las cuotas contingentes depende de la naturaleza, riesgos y oportunidades de los acontecimientos económicos y fluctuaciones de los índices de referencia a los que se vincula, razón por la que se propone que:

a) Cuando las cuotas contingentes se establecen como indemnización por el uso excesivo que ocasiona un agotamiento prematuro de la vida económica, o sobre los rendimientos o la rentabilidad que genera el activo subyacente arrendado, entonces se excluyen de la obligación de pago del arrendamiento y se reconocen como un gasto justificado y necesario en el ejercicio económico en que se devengan.

b) Cuando las cuotas contingentes se actualizan por las fluctuaciones de un índice de referencia o un ratio de mercado se reconocen y valoran dentro la obligación de pago del arrendamiento, siempre que se hayan pactado en las cláusulas financieras y se puedan valorar con fiabilidad. En la valoración inicial se toma como referencia el índice o ratio que en ese instante esté en vigor.

Valoración posterior

5. Se impone una valoración posterior en cada fecha de depósito de las cuentas anuales y cuando se observan acontecimientos o circunstancias inéditas con trascendencia económica que rectifican las preferencias del arrendatario sobre las opciones discrecionales de elección factibles que se recogen en las cláusulas de condiciones financieras, en relación con la elección reconocida en una valoración anterior.

6. La valoración posterior de la obligación de pago incorpora una nueva estimación del plazo de arrendamiento y la actualización de los capitales financieros prospectivos. Esta técnica consiste en incorporar, modificar o dar de baja capitales pendientes de vencimiento de la obligación de pago del arrendamiento, para ajustarla a las preferencias más recientes del arrendatario. Se implementa un sistema de amortización financiera que se basa en los cálculos del Método de Actualización ("Catch-up Approach"). Los nuevos capitales financieros se descuentan con el tanto efectivo de interés de salida del contrato, el tanto incremental de endeudamiento del arrendatario o, en su defecto, la tasa implícita del arrendamiento.

7. Con la obligación de pago corregida se actualizan los registros contables del arrendamiento. La valoración posterior de la obligación de pago de un contrato de arrendamiento no se corrige por variaciones del tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario. La valoración posterior de la obligación de pago por nueva estimación del plazo de arrendamiento es el valor actual, en el instante de reconocimiento de:

a) Las cuotas de arrendamiento de las prórrogas de vencimiento, para actualizar por la entrada o salida los capitales de la obligación de pago prospectiva.

b) La opción de compra o el valor residual garantizado neto según las expectativas de nueva previsión del arrendatario para adquirir o no el título de propiedad del activo subyacente arrendado, puesto que son cláusulas financieras sustitutivas.

c) Las cuotas contingentes de alquiler y el valor residual garantizado que se basan en un índice o tasa de interés de referencia se valoran con las estimaciones o datos disponibles más recientes. La tasa de descuento del arrendatario no se corrige por cambios en la valoración posterior por nueva estimación de las cuotas contingentes y valor residual garantizado, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un interés de referencia para actualizar las cuotas contingentes y el valor residual idéntico a la tasa de descuento del arrendatario. Las actualizaciones de los importes de las cuotas contingentes de alquiler retrospectivas se reconocen en la cuenta de resultados como beneficio o pérdida.

8. La valoración posterior también se utiliza para actualizar los capitales de la obligación de pago del arrendamiento, especialmente cuando al inicio del contrato se pactan cuotas de arrendamiento variables. Por razón idéntica, para actualizar el importe de la opción de compra o el valor residual garantizado neto.

También por novación del contrato de arrendamiento, con la incorporación de nuevas cláusulas financieras o para sustituir el activo subyacente arrendado por otro con tecnología más moderna o mayor rendimiento económico y con menor impacto medioambiental.

9. Cualquier modificación en la valoración posterior de la obligación de pago (por cambios en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras y por la actualización de capitales) se registra en contabilidad como un ajuste en la valoración posterior del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Se exponen las soluciones de varios ejercicios modelos, esto es, cada supuesto incluye cláusulas financieras distintas de forma que supuestos con diferentes combinaciones de opciones financieras se pueden resolver con la metodología propuesta.

Supuesto 1 Contrato Complejo de Arrendamiento
Cuotas Contingentes. Opción de Compra. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Valor razonable del activo subyacente al inicio del contrato de arrendamiento, 250.000 €.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tasa de interés incremental de endeudamiento del arrendatario, 10% efectivo anual.
- Valor al inicio del arrendamiento de cada una de las tres cuotas contingentes de alquiler: 20.000 €. Se liquidan cada bienio por vencido y se actualizan con el tanto de interés euribor. Tanto de interés euribor en el primer bienio, 6% TAE; segundo bienio, 4% TAE; tercer bienio, 7% TAE.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato. Se estipula en las condiciones financieras que la opción de compra se actualizará al finalizar el quinto año de arrendamiento con el valor razonable de mercado en ese instante. El valor razonable el 31-12-X+5 se cifra en 27.000 €.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento prefiere la obligación de pago del arrendamiento del plazo no revocable, cuotas de arrendamiento y cuotas contingentes, y el ejercicio de la opción de compra.

Solución con los criterios contables de la nueva NIC para Arrendamientos

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$	IGIC, 5%
TAE de endeudamiento del arrendatario, $i = 10\%$	
Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$	$K = 0, 1, 2, \dots, 6$
Opción de Compra, valor final a 1-9-X+7, $OC_7 = 23.000$	
Valor actual de Cuotas Contingentes, $CC_0 \equiv 60.000,00$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X a 1-9-X+2, $TAE_1 \equiv 6\%$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X+2 a 1-9-X+4, $TAE_2 \equiv 4\%$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X+4 a 1-9-X+6, $TAE_3 \equiv 7\%$	

Cálculo del tipo de interés implícito del contrato al inicio del arrendamiento:

$$\text{Valor Razonable del activo subyacente, } VR_0 = 250.000,00$$

$$\text{TIR, } i' \equiv -250.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i')^{-K} + OC_7 \times (1+i')^{-7} = 14,625\%$$

Capitales en €uros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a_K	$I_K = C_{K-1} \times i'$	$A_K = a_K - I_K$	$C_K = C_{K-1} - A_K$	$M_K = M_{K-1} + A_K$
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	200.000,00	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	29.249,10	20.750,90	179.249,10	70.750,90
1-9-X+2	2	50.000,00	26.214,38	23.785,62	155.463,48	94.536,52
1-9-X+3	3	50.000,00	22.735,84	27.264,16	128.199,32	121.800,68
1-9-X+4	4	50.000,00	18.748,58	31.251,42	96.947,90	153.052,10
1-9-X+5	5	50.000,00	14.178,20	35.821,80	61.126,10	188.873,90
1-9-X+6	6	50.000,00	8.939,42	41.060,58	20.065,52	229.934,48
1-9-X+7	7	23.000,00	2.934,48	20.065,52	0,00	250.000,00
Sumas		373.000,00	123.000,00	250.000,00		

1-9-X. Formalización

$$\text{Cuenta 174} \equiv \sum_{K=1,2,\dots,6} A_K + OC_0 + CC_0 = 260.000,00$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_0 = 50.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	310.000,00	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		260.000,00
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		50.000,00
Sumas	310.000,00	310.000,00

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

Cuenta 524 $\equiv A_0 = 50.000,00$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	50.000,00	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{OC} , Interés de la Opción de Compra.
 I_{CR} , Interés de la Cuota Contingente de Alquiler *R-ésima*
 Cuenta 174, $IC_1 \equiv 60.000 \times (1,06^{4/12} - 1) = 1.176,77$
 Cuenta 528 Intereses, $I_{CL} + I_{OC} = I_1 \times 4 / 12 = 9.749,70$
 Cuenta 524 $\equiv A_1 = 20.750,90$
 Valor Contable del Activo Subyacente, Vida Economía No Agotada, en Meses
 $VC_{AS} \equiv 310.000 + 1.176,77 = 311.176,77$ $VE_{NA} \equiv 180$
 Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 4 = 6.915,04$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	1.176,77	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		1.176,77
6624. Intereses de deudas, otras empresas	9.749,70	
528. Intereses a c/p de deudas		9.749,70
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	20.750,90	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		20.750,90
681. Amortización inmovilizado material	6.915,04	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		6.915,04
<i>Sumas</i>	38.592,41	38.592,41

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolso

Cuenta 524 $\equiv A_1 = 20.750,90$
 Cuenta 6624, $I_{CL} + I_{OC} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 19.499,40$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	20.750,90	
528. Intereses a c/p de deudas	9.749,70	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	19.499,40	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 174, } IC_2 \equiv 60.000 \times (1,06^{16/12} - 1,06^{4/12}) = 3.670,61$$

$$\text{Cuenta 528, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_2 \times 4 / 12 = 8.738,13$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_2 + 20.000 \times 1,06^{16/12} = 45.401,41$$

Valor Contable del Activo Subyacente,

$$VC_{AS} \equiv 311.176,77 + 3.670,61 - 6.915,04 = 307.932,34$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 20.995,39$$

Vida Economía No Agotada, en Meses

$$VE_{NA} \equiv 176$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	3.670,61	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		3.670,61
6624. Intereses de deudas, otras empresas	8.738,13	
528. Intereses a c/p de deudas		8.738,13
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	45.401,41	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		45.401,41
681. Amortización inmovilizado material	20.995,39	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.995,39
<i>Sumas</i>	78.805,54	78.805,54

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_2 = 23.785,62$$

$$\text{Cuenta 6624, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 17.476,25$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	23.785,62	
528. Intereses a c/p de deudas	8.738,13	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	17.476,25	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

1-9-X+2. Liquidación de la cuota contingente de alquiler 1ª

$$\text{Cuenta 524} \equiv 20.000 \times 1,06^{16/12} = 21.615,79$$

$$\text{Cuenta 6624} \equiv 20.000 \times (1,06^2 - 1,06^{16/12}) = 856,21$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 5\% = 1.123,60$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,05 = 23.595,60$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	21.615,79	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	856,21	
4727. IGIC 5% soportado	1.123,60	
572. Bancos c/c, euros		23.595,60
<i>Sumas</i>	23.595,60	23.595,60

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 174, } IC_3 \equiv 40.000 \times (1,06^2 \times 1,04^{4/12} - 1,06^{16/12}) = 2.303,85$$

$$\text{Cuenta 528, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} = I_3 \times 4 / 12 = 7.578,61$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_3 = 27.264,16$$

Valor Contable del Activo Subyacente,

Vida Economía No Agotada, en Meses

$$VC_{AS} \equiv 307.932,34 + 2.303,85 - 20.995,39 = 289.240,80$$

$$VE_{NA} \equiv 164$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 21.163,96$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	2.303,85	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		2.303,85
6624. Intereses de deudas, otras empresas	7.578,61	
528. Intereses a c/p de deudas		7.578,61
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	27.264,16	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		27.264,16
681. Amortización inmovilizado material	21.163,96	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		21.163,96
<i>Sumas</i>	58.310,58	58.310,58

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_3 = 27.264,16$$

$$\text{Cuenta 6624, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_3 \times 8 / 12 = 15.157,23$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	27.264,16	
528. Intereses a c/p de deudas	7.578,61	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	15.157,23	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 174, } IC_4 \equiv 40.000 \times 1,06^2 \times (1,04^{16/12} - 1,04^{4/12}) = 1.821,42$$

$$\text{Cuenta 528, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} = I_4 \times 4 / 12 = 6.249,53$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A_4 + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^{16/12} = 54.929,85$$

Valor Contable del Activo Subyacente,

Vida Economía No Agotada, en Meses

$$VC_{AS} \equiv 289.240,8 + 1.821,42 - 21.163,96 = 269.898,26$$

$$VE_{NA} \equiv 152$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 21.307,76$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	1.821,42	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		1.821,42
6624. Intereses de deudas, otras empresas	6.249,53	
528. Intereses a c/p de deudas		6.249,53
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	54.929,85	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		54.929,85
681. Amortización inmovilizado material	21.307,76	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		21.307,76
<i>Sumas</i>	84.308,56	84.308,56

1-9-X+4. Cuarta amortización financiera por reembolso

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 524} &\equiv A_4 = 31.251,42 \\ \text{Cuenta 6624, } I_{CL}+I_{OC} &\equiv I_4 \times 8 / 12 = 12.499,05 \\ \text{Cuenta 4727} &\equiv 5\% \times a_4 = 2.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a_4 \times 1,05 = 52.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	31.251,42	
528. Intereses a c/p de deudas	6.249,53	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	12.499,05	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

1-9-X+4. Liquidación de la cuota contingente de alquiler 2ª

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 524} &\equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^{16/12} = 23.678,43 \\ \text{Cuenta 6624} &\equiv 20.000 \times 1,06^2 \times (1,04^2 - 1,04^{16/12}) = 627,29 \\ \text{Cuenta 4727} &\equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 5\% = 1.215,29 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,05 = 25.521,01 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	23.678,43	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	627,29	
4727. IGIC 5% soportado	1.215,29	
572. Bancos c/c, euros		25.521,01
<i>Sumas</i>	25.521,01	25.521,01

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 174, } IC_5 &\equiv 20.000 \times 1,06^2 \times (1,04^2 \times 1,07^{4/12} - 1,04^{16/12}) = 1.181,68 \\ \text{Cuenta 528, Intereses, } I_{CL}+I_{OC} &= I_5 \times 4 / 12 = 4.726,07 \\ \text{Cuenta 524} &\equiv A_5 = 35.821,80 \end{aligned}$$

Valor Contable del Activo Subyacente,

Vida Economía No Agotada, en Meses

$$VC_{AS} \equiv 269.898,26 + 1.181,68 - 21.307,76 = 249.772,18$$

$$VE_{NA} \equiv 140$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 21.409,04$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	1.181,68	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		1.181,68
6624. Intereses de deudas, otras empresas	4.726,07	
528. Intereses a c/p de deudas		4.726,07
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	35.821,80	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		35.821,80
681. Amortización inmovilizado material	21.409,04	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		21.409,04
<i>Sumas</i>	63.138,59	63.138,59

1-9-X+5. Quinta amortización financiera por reembolso

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 524} &\equiv A_5 = 35.821,80 \\ \text{Cuenta 6624, } I_{CL}+I_{OC} &\equiv I_5 \times 8 / 12 = 9.452,13 \\ \text{Cuenta 4727} &\equiv 5\% \times a_5 = 2.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a_5 \times 1,05 = 52.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	35.821,80	
528. Intereses a c/p de deudas	4.726,07	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	9.452,13	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
Sumas	52.500,00	52.500,00

31-12-X+5. Se actualiza la opción de compra, 23.000 € iniciales por 27.000 €

$$\text{Cuenta 174, Variación, } \Delta OC_7 \equiv (27.000 - 23.000) \times (1 + i')^{-2} = 3.044,42$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	3.044,42	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		3.044,42
Sumas	3.044,42	3.044,42

Nuevo capital vivo tras la actualización de la opción de compra

$$C'_0 \equiv VAN_0 = 50.000 \times (1 + i')^{-1} + 27.000 \times (1 + i')^{-2} = 64.170,52$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a'_K	$I'_K = C'_{K-1} \times i'$	$A'_K = a'_K - I'_K$	$C'_K = C'_{K-1} - A'_K$	$M'_K = M'_{K-1} + A'_K$
1-9-X+5	0				64.170,52	
1-9-X+6	1	50.000,00	9.384,65	40.615,35	23.555,17	40.615,35
1-9-X+7	2	27.000,00	3.444,83	23.555,17	0,00	64.170,52
Sumas		77.000,00	12.829,48	64.170,52		

$$\text{Capital Vivo Rectificado, } C'_0 = A'_1 + A'_2 = 64.170,52$$

$$\text{Capital Vivo Original, } C_6 = A_6 + A_7 = 61.126,10$$

$$\text{Cuenta 174, Variación, } \Delta C_6 \equiv C'_0 - C_6 = 3.044,42$$

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 174, } IC_6 \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times (1,07^{16/12} - 1,07^{4/12}) = 1.740,21$$

$$\text{Cuenta 528, Intereses, } I'_{CL}+I'_{OC} = I'_1 \times 4 / 12 = 3.128,22$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_1 + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^{16/12} = 67.215,66$$

$$\text{Valor Contable del Activo Subyacente, Vida Economía No Agotada, meses, } VE_{NA} \equiv 128$$

$$VC_{AS} \equiv 249.772,18 + 3.044,42 + 1.740,21 - 21.409,04 = 233.147,77$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 21.857,60$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	1.740,21	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		1.740,21
6624. Intereses de deudas, otras empresas	3.128,22	
528. Intereses a c/p de deudas		3.128,22
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	67.215,66	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		67.215,66
681. Amortización inmovilizado material	21.857,60	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		21.857,60
Sumas	93.941,69	93.941,69

1-9-X+6. Sexta amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_1 = 40.615,35$$

$$\text{Cuenta 6624, } I'_{CL} + I'_{OC} \equiv I'_1 \times 8 / 12 = 6.256,43$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a'_1 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a'_1 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	40.615,35	
528. Intereses a c/p de deudas	3.128,22	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	6.256,43	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
Sumas	52.500,00	52.500,00

1-9-X+6. Liquidación de la cuota contingente de alquiler 3ª

$$\text{Cuenta 524} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^{16/12} = 26.600,31$$

$$\text{Cuenta 6624} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times (1,07^2 - 1,07^{16/12}) = 1.227,30$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^2 \times 5\% = 1.391,38$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^2 \times 1,05 = 29.218,99$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	26.600,31	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.227,30	
4727. IGIC 5% soportado	1.391,38	
572. Bancos c/c, euros		29.218,99
Sumas	29.218,99	29.218,99

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 6624, Intereses, } I'_{OC} = I'_2 \times 4 / 12 = 1.148,28$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_2 = 23.555,17$$

Valor Contable del Activo Subyacente,

$$VC_{AS} \equiv 233.147,77 - 21.857,6 = 211.290,17$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 21.857,60$$

Vida Economía No Agotada, en Meses

$$VE_{NA} \equiv 116$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.148,28	
528. Intereses a c/p de deudas		1.148,28
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	23.555,17	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		23.555,17
681. Amortización inmovilizado material	21.857,60	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		21.857,60
Sumas	46.561,05	46.561,05

1-9-X+7. Se ejercita la cláusula financiera de opción de compra

Cuenta 524 $\equiv A'_2 = OC_5 = 23.555,17$
 Cuenta 6624, $I'_{oc} \equiv I'_2 \times 8 / 12 = 2.296,55$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times OC_7 = 1.350,00$
 Cuenta 572 $\equiv OC_7 \times 1,05 = 28.350,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	23.555,17	
528. Intereses a c/p de deudas	1.148,28	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	2.296,55	
4727. IGIC 5% soportado	1.350,00	
572. Bancos c/c, euros		28.350,00
Sumas	28.350,00	28.350,00

1-9-X+7. No se ejercita la opción de compra y se devuelve el activo subyacente arrendado

Cuenta 213, Saldo, Coste Histórico, CH = $310.000 + 1.176,77 + 3.670,61 +$
 $+ 2.303,85 + 1.821,42 + 1.181,68 + 3.044,42 + 1.740,21 = 324.938,96$
 Cuenta 28132, Saldo de Amortizaciones $\equiv 6.915,04 + 20.995,39 + 21.163,96 +$
 $+ 21.307,76 + 21.409,04 + 21.857,6 + 21.857,6 = 135.506,39$
 Cuenta 528, Intereses, $I'_{oc} = I'_2 \times 4 / 12 = 1.148,28$
 Cuenta 524 $\equiv A'_2 = OC_5 = 23.555,17$
 Cuenta 671, cuadro del asiento, $P_{IM} = 164.729,12$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	23.555,17	
528. Intereses a c/p de deudas	1.148,28	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento	135.506,39	
671. Pérdidas procedentes del inmovilizado material	164.729,12	
2132. Maquinaria en arrendamiento		324.938,96
Sumas	324.938,96	324.938,96

Supuesto 2**Contrato Complejo de Arrendamiento****Valor Residual Garantizado Neto. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago**

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Valor razonable del activo subyacente al inicio del contrato de arrendamiento, 250.000 €.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tasa de interés incremental de endeudamiento del arrendatario, 10% efectivo anual.
- Valor residual garantizado neto de 25.000 € al finalizar el contrato.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato.
- Prórroga de vencimiento discrecional a continuación del plazo inicial de salida, por un plazo suplementario revocable de 5 años, con cuotas anticipadas de arrendamiento de 30.000 € anuales.
- En las condiciones financieras se estipula que los capitales pendientes de vencimiento (cuotas de arrendamiento y valor residual garantizado neto) de la obligación de pago del arrendatario se actualizan al cierre del ejercicio, que corresponde al tercer año del arrendamiento, con el Índice de Precios al Consumo interanual acumulativo desde el inicio del arrendamiento, que en esa fecha esté en vigor, 15%.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento estima que la obligación de pago más probable incluye el plazo de salida no revocable y tiene la expectativa de no ejercitar la opción de compra.

Solución con los criterios contables de la nueva NIC para Arrendamientos

Valor actual neto de los pagos por arrendamiento

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$

IGIC, 5%

TAE de endeudamiento del arrendatario, $i = 10\%$ Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$ $K = 0, 1, 2, \dots, 6$ Valor Residual Garantizado Neto, a $1-9-X+7$, $VG_7 = 25.000$

Cálculo del tipo de interés implícito del contrato al inicio del arrendamiento:

Valor Razonable del activo subyacente, $VR_0 = 250.000,00$ $TIR, i' \equiv -250.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i')^{-K} + VG_7 \times (1+i')^{-7} = 14,758\%$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a_K	$I_K = C_{K-1} \times i'$	$A_K = a_K - I_K$	$C_K = C_{K-1} - A_K$	$M_K = M_{K-1} + A_K$
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	200.000,00	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	29.516,69	20.483,31	179.516,69	70.483,31
1-9-X+2	2	50.000,00	26.493,69	23.506,31	156.010,38	93.989,62
1-9-X+3	3	50.000,00	23.024,55	26.975,45	129.034,93	120.965,07
1-9-X+4	4	50.000,00	19.043,42	30.956,58	98.078,35	151.921,65
1-9-X+5	5	50.000,00	14.474,74	35.525,26	62.553,09	187.446,91
1-9-X+6	6	50.000,00	9.231,80	40.768,20	21.784,89	228.215,11
1-9-X+7	7	25.000,00	3.215,11	21.784,89	0,00	250.000,00
Sumas		375.000,00	125.000,00	250.000,00		

1-9-X. Formalización

Cuenta 174 $\equiv \sum_{K=1, 2, \dots, 6} A_K + VG_0 = 200.000,00$ Cuenta 524 $\equiv A_0 = 50.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	250.000,00	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		200.000,00
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		50.000,00
Sumas	250.000,00	250.000,00

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

Cuenta 524 $\equiv A_0 = 50.000,00$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	50.000,00	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
Sumas	52.500,00	52.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

 I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{VG} , Interés del Valor Residual GarantizadoCuenta 6624 Intereses, $I_{CL} + I_{VG} = I_1 \times 4 / 12 = 9.838,90$ Cuenta 524 $\equiv A_1 = 20.483,31$ Cuenta 28132 $\equiv PA / VU \times 4 / 12 = 11.904,76$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	9.838,90	
528. Intereses a c/p de deudas		9.838,90
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	20.483,31	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		20.483,31
681. Amortización inmovilizado material	11.904,76	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		11.904,76
<i>Sumas</i>	42.226,97	42.226,97

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolso

Cuenta 524 $\equiv A_1 = 20.483,31$
 Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 19.677,79$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	20.483,31	
528. Intereses a c/p de deudas	9.838,90	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	19.677,79	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 6624, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_2 \times 4 / 12 = 8.831,23$
 Cuenta 524 $\equiv A_2 = 23.506,31$
 Cuenta 28132 $\equiv PA/VU = 35.714,29$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	8.831,23	
528. Intereses a c/p de deudas		8.831,23
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	23.506,31	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		23.506,31
681. Amortización inmovilizado material	35.714,29	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		35.714,29
<i>Sumas</i>	68.051,83	68.051,83

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolso

Cuenta 524 $\equiv A_2 = 23.506,31$
 Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 17.662,46$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	23.506,31	
528. Intereses a c/p de deudas	8.831,23	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	17.662,46	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 4 / 12 = 7.674,85$ Cuenta 524 $\equiv A_3 = 26.975,45$ Cuenta 28132 $\equiv PA/VU = 35.714,29$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	7.674,85	
528. Intereses a c/p de deudas		7.674,85
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	26.975,45	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		26.975,45
681. Amortización inmovilizado material	35.714,29	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		35.714,29
Sumas	70.364,59	70.364,59

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolsoCuenta 524 $\equiv A_3 = 26.975,45$ Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 8 / 12 = 15.349,70$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	26.975,45	
528. Intereses a c/p de deudas	7.674,85	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	15.349,70	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
Sumas	52.500,00	52.500,00

1-9-X+3. Se actualiza la obligación de pago del arrendamientoÍndice de Precios al Consumo interanual, $IPC \equiv 15\%$ Cuota Revisada anticipada de arrendamiento, $a'_R = 50.000 \times 1,15 = 57.500$ $R = 1,2,3$ Parte actualizado del Valor Residual Garantizado Neto, $VG_4 = 25.000 \times 1,15 = 28.750$ Interés Implícito del contrato al inicio del arrendamiento, $TIR, i' \equiv 14,758\%$

En la fecha de actualización, valor descontado de la obligación de pago del arrendamiento corregida:

$$C'_0 \equiv VAN_0 = \sum_{R=1,2,3} a'_R \times (1+i')^{-R} + VG'_4 \times (1+i')^{-4} = 148.390,18$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	R	a'_R	$I'_R = C'_{R-1} \times i'$	$A'_R = a'_R - I'_R$	$C'_R = C'_{R-1} - A'_R$	$M'_R = M'_{R-1} + A'_R$
1-9-X+3	0				148.390,18	
1-9-X+4	1	57.500,00	21.899,94	35.600,06	112.790,12	35.600,06
1-9-X+5	2	57.500,00	16.645,96	40.854,04	71.936,08	76.454,10
1-9-X+6	3	57.500,00	10.616,58	46.883,42	25.052,66	123.337,52
1-9-X+7	4	28.750,00	3.697,34	25.052,66	0,00	148.390,18
Sumas		201.250,00	52.859,82	148.390,18		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C_3 \equiv 129.034,93$ Cuenta 174, Variación, $\Delta PMA_3 \equiv C'_0 - C_3 = 19.355,25$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	19.355,25	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		19.355,25
Sumas	19.355,25	19.355,25

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{VG} = I'_1 \times 4 / 12 = 7.299,98$ Cuenta 524 $\equiv A'_1 = 35.600,06$ **Valor contable del activo subyacente arrendado** $VC = 250.000 + 19.355,25 - 11.904,76 - 35.714,29 \times 2 = 186.021,91$ Vida Útil No Agotada, meses, $VU_{NA} = VU - VU_A = 84 - 28 = 56$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VU_{NA} \times 12 = 39.861,84$

<i>Cuenta del Plan General de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
6624. Intereses de deudas, otras empresas	7.299,98	
528. Intereses a c/p de deudas		7.299,98
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	35.600,06	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		35.600,06
681. Amortización inmovilizado material	39.861,84	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		39.861,84
<i>Sumas</i>	82.761,88	82.761,88

1-9-X+4. Primera amortización financiera revisadaCuenta 524 $\equiv A'_1 = 35.600,06$ Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{VG} \equiv I'_1 \times 8 / 12 = 14.599,96$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_1 = 2.875,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_1 \times 1,05 = 60.375,00$

<i>Cuenta del Plan General de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	35.600,06	
528. Intereses a c/p de deudas	7.299,98	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	14.599,96	
4727. IGIC 5% soportado	2.875,00	
572. Bancos c/c, euros		60.375,00
<i>Sumas</i>	60.375,00	60.375,00

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{VG} = I'_2 \times 4 / 12 = 5.548,65$ Cuenta 524 $\equiv A'_2 = 40.854,04$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VU_{NA} \times 12 = 39.861,84$

<i>Cuenta del Plan General de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
6624. Intereses de deudas, otras empresas	5.548,65	
528. Intereses a c/p de deudas		5.548,65
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	40.854,04	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		40.854,04
681. Amortización inmovilizado material	39.861,84	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		39.861,84
<i>Sumas</i>	86.264,53	86.264,53

1-9-X+5. Segunda amortización financiera revisada

Cuenta 524 $\equiv A'_2 = 40.854,04$

Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{VG} \equiv I'_2 \times 8 / 12 = 11.097,31$

Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_2 = 2.875,00$

Cuenta 572 $\equiv a'_2 \times 1,05 = 60.375,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	40.854,04	
528. Intereses a c/p de deudas	5.548,65	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	11.097,31	
4727. IGIC 5% soportado	2.875,00	
572. Bancos c/c, euros		60.375,00
Sumas	60.375,00	60.375,00

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{VG} = I'_3 \times 4 / 12 = 3.538,86$

Cuenta 524 $\equiv A'_3 = 46.883,42$

Cuenta 28132 $\equiv VC / VU_{NA} \times 12 = 39.861,84$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	3.538,86	
528. Intereses a c/p de deudas		3.538,86
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	46.883,42	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		46.883,42
681. Amortización inmovilizado material	39.861,84	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		39.861,84
Sumas	90.284,12	90.284,12

1-9-X+6. Tercera amortización financiera revisada

Cuenta 524 $\equiv A'_3 = 46.883,42$

Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{VG} \equiv I'_3 \times 8 / 12 = 7.077,72$

Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_3 = 2.875,00$

Cuenta 572 $\equiv a'_3 \times 1,05 = 60.375,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	46.883,42	
528. Intereses a c/p de deudas	3.538,86	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	7.077,72	
4727. IGIC 5% soportado	2.875,00	
572. Bancos c/c, euros		60.375,00
Sumas	60.375,00	60.375,00

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 6624, Intereses, $I'_{VG} = I'_4 \times 4 / 12 = 1.232,45$

Cuenta 524 $\equiv A'_4 = 25.052,66$

Cuenta 28132 $\equiv VC / VU_{NA} \times 12 = 39.861,84$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.232,45	
528. Intereses a c/p de deudas		1.232,45
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	25.052,66	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		25.052,66
681. Amortización inmovilizado material	39.861,84	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		39.861,84
Sumas	66.146,95	66.146,95

1-9-X+7. No se ejercita la opción de compra y se liquida el valor residual garantizado neto

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 524} &\equiv A'_4 = VG_C = 25.052,66 \\ \text{Cuenta 6624, } I'_{VG} &\equiv I_4 \times 8 / 12 = 2.464,89 \\ \text{Cuenta 4727} &\equiv 5\% \times VG_C = 1.437,50 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv VG_C \times 1,05 = 30.187,50 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	25.052,66	
528. Intereses a c/p de deudas	1.232,45	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	2.464,89	
4727. IGIC 5% soportado	1.437,50	
572. Bancos c/c, euros		30.187,50
<i>Sumas</i>	30.187,50	30.187,50

1-9-X+7. Se devuelve el activo subyacente arrendado

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 213, Coste Histórico, CH} &= 250.000 + 19.355,25 = 269.355,25 \\ \text{Cuenta 28132, Saldo} &\equiv 11.904,76 + 35.714,29 \times 2 + 39.861,84 \times 4 = 242.780,70 \\ \text{Cuenta 681} &\equiv VC / VU_{NA} \times 8 = 26.574,55 \\ \text{Cuenta 671, cuadro del asiento, } P_{IM} &= 26.574,55 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento	242.780,70	
671. Pérdidas procedentes del inmovilizado material	26.574,55	
2132. Maquinaria en arrendamiento		269.355,25
<i>Sumas</i>	269.355,25	269.355,25

Alternativamente se puede registrar el asiento (según la frecuencia de amortización financiera):

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento	242.780,70	
681. Amortización inmovilizado material	26.574,55	
2132. Maquinaria en arrendamiento		269.355,25
<i>Sumas</i>	269.355,25	269.355,25

Supuesto 3**Contrato Complejo de Arrendamiento****Prórroga de Vencimiento. Opción de Compra. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago**

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Valor razonable del activo subyacente al inicio del contrato de arrendamiento, 420.000 €.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tasa de interés incremental de endeudamiento del arrendatario, 10% efectivo anual.
- Valor residual garantizado neto de 25.000 € al finalizar el contrato.
- Prórroga de vencimiento discrecional a continuación del plazo inicial de salida, por un plazo suplementario revocable de 5 años, con cuotas anticipadas de arrendamiento de 30.000 € anuales.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato. Se estipula en las condiciones financieras que la opción de compra se actualiza el 1-9-X+4 con el valor razonable al finalizar el contrato, 27.861,35 €, y el 1-9-X+9, con el valor razonable estimado de 25.000 €.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento estima que la obligación de pago más probable incluye el plazo de salida no revocable y la expectativa de no ejercitar la opción de compra.
- El arrendatario al finalizar el cuarto año de arrendamiento modifica sus preferencias sobre las cláusulas de opciones financieras. Estima que la obligación de pago más probable incluye la prórroga de vencimiento y el ejercicio de la opción de compra.

Solución con los criterios contables de la nueva NIC para Arrendamientos

Valor actual neto de los pagos por arrendamiento

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$ IGIC, 5%
 TAE de endeudamiento del arrendatario, $i = 10\%$
 Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$ $K = 0, 1, 2, \dots, 6$
 Valor Residual Garantizado Neto, a 1-9-X+7, $VG_7 = 25.000$

Cálculo del tipo de interés implícito del contrato al inicio del arrendamiento:

Valor Razonable del activo subyacente, $VR_0 = 420.000,00$
 $TIR, i' \equiv -420.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i')^{-K} + VG_7 \times (1+i')^{-7} = -3,33\%$

No tiene racionalidad económica ni financiera una tasa implícita de arrendamiento negativa y se escoge el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario para descontar la obligación de pago del arrendamiento. Cálculo de Valor Actual Neto al inicio del arrendamiento:

$$VAN_0 \equiv \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i)^{-K} + VG_7 \times (1+i)^{-7} = 280.591,99$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a_K	$I_K = C_{K-1} \times i$	$A_K = a_K - I_K$	$C_K = C_{K-1} - A_K$	$M_K = M_{K-1} + A_K$
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	230.591,99	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	23.059,20	26.940,80	203.651,19	76.940,80
1-9-X+2	2	50.000,00	20.365,12	29.634,88	174.016,31	106.575,68
1-9-X+3	3	50.000,00	17.401,63	32.598,37	141.417,94	139.174,05
1-9-X+4	4	50.000,00	14.141,79	35.858,21	105.559,73	175.032,26
1-9-X+5	5	50.000,00	10.555,97	39.444,03	66.115,70	214.476,29
1-9-X+6	6	50.000,00	6.611,57	43.388,43	22.727,27	257.864,72
1-9-X+7	7	25.000,00	2.272,73	22.727,27	0,00	280.591,99
Sumas		375.000,00	94.408,01	280.591,99		

1-9-X. Formalización

Cuenta 174 $\equiv \sum_{K=1, 2, \dots, 6} A_K + VG_0 = 230.591,99$
 Cuenta 524 $\equiv A_0 = 50.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	280.591,99	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		230.591,99
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		50.000,00
Sumas	280.591,99	280.591,99

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

Cuenta 524 $\equiv A_0 = 50.000,00$
 Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	50.000,00	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
Sumas	52.500,00	52.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624 Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_1 \times 4 / 12 = 7.686,40$ Cuenta 524 $\equiv A_1 = 26.940,80$ Cuenta 28132 $\equiv PA/VU \times 4 / 12 = 13.361,52$ I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{VG} , Interés Valor Residual GarantizadoAños vida útil, $VU \equiv 7$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	7.686,40	
528. Intereses a c/p de deudas		7.686,40
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	26.940,80	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		26.940,80
681. Amortización inmovilizado material	13.361,52	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		13.361,52
<i>Sumas</i>	47.988,72	47.988,72

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolsoCuenta 524 $\equiv A_1 = 26.940,80$ Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 15.372,80$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	26.940,80	
528. Intereses a c/p de deudas	7.686,40	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	15.372,80	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_2 \times 4 / 12 = 6.788,37$ Cuenta 524 $\equiv A_2 = 29.634,88$ Cuenta 28132 $\equiv PA/VU = 40.084,57$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	6.788,37	
528. Intereses a c/p de deudas		6.788,37
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	29.634,88	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		29.634,88
681. Amortización inmovilizado material	40.084,57	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		40.084,57
<i>Sumas</i>	76.507,82	76.507,82

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolsoCuenta 524 $\equiv A_2 = 29.634,88$ Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 13.576,75$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	29.634,88	
528. Intereses a c/p de deudas	6.788,37	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	13.576,75	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 4 / 12 = 5.800,54$ Cuenta 524 $\equiv A_3 = 32.598,37$ Cuenta 28132 $\equiv PA/VU = 40.084,57$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	5.800,54	
528. Intereses a c/p de deudas		5.800,54
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	32.598,37	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		32.598,37
681. Amortización inmovilizado material	40.084,57	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		40.084,57
<i>Sumas</i>	78.483,48	78.483,48

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolsoCuenta 524 $\equiv A_3 = 32.598,37$ Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 8 / 12 = 11.601,09$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	32.598,37	
528. Intereses a c/p de deudas	5.800,54	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	11.601,09	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_4 \times 4 / 12 = 4.713,93$ Cuenta 524 $\equiv A_4 = 35.858,21$ Cuenta 28132 $\equiv PA/VU = 40.084,57$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	4.713,93	
528. Intereses a c/p de deudas		4.713,93
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	35.858,21	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		35.858,21
681. Amortización inmovilizado material	40.084,57	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		40.084,57
<i>Sumas</i>	80.656,71	80.656,71

1-9-X+4. Cuarta amortización financiera por reembolsoCuenta 524 $\equiv A_4 = 35.858,21$ Cuenta 6624, $I_{CL}+I_{VG} = I_4 \times 8 / 12 = 9.427,86$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_4 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_4 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	35.858,21	
528. Intereses a c/p de deudas	4.713,93	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	9.427,86	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

1-9-X+4. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Se incorporan los capitales de la prórroga de vencimiento y la opción de compra.

TAE de endeudamiento del arrendatario, $i = 10\%$
 Cuota anticipada de arrendamiento, $a'_R = 50.000$ R = 1,2
 Cuota de arrendamiento de la prórroga de vencimiento, $a'_R = 30.000$ R = 3,4,5,6,7
 Opción de Compra, valor capital a 1-9-X+12, $OC_{12} = 27.861,35$ $OC_{12} \equiv a'_8$

$$C'_0 \equiv VAN_0 = \sum_{R=1,2,\dots,7} a'_R \times (1+i)^{-R} + OC_{12} \times (1+i)^{-8} = 193.760,83$$

Del valor inicial $C'_0 = 191.492,98$ y la tasa de endeudamiento $i = 10\%$ TAE, resultan intereses negativos en los cálculos del cuadro de amortización, extremo que carece de racionalidad financiera y económica. Se calcula para dicho capital inicial el nuevo tanto efectivo implícito del arrendamiento, i^* .

$$TIR, i^* \equiv -193.760,83 + \sum_{R=1,2,\dots,7} a'_R \times (1+i^*)^{-R} + OC_{12} \times (1+i^*)^{-8} = 7,68\%$$

Con esta tasa se calcula el cuadro de amortización y los registros contables del arrendamiento, puesto que es coherente con los criterios financieros de las leyes de capitalización simple y compuesta y, además, es el tanto alternativo que se propone en los criterios contables de la nueva NIC.

Capitales en Euros		Cuota Leasing a'_R	Intereses $I'_R = C'_{R-1} \times i^*$	Amortización $A'_R = a'_R - I'_R$	Capital Vivo $C'_R = C'_{R-1} - A'_R$	Capital Amortizado $M'_R = M'_{R-1} + A'_R$
Vencimientos	R					
1-9-X+4	0				193.760,83	
1-9-X+5	1	50.000,00	14.873,23	35.126,77	158.634,06	35.126,77
1-9-X+6	2	50.000,00	12.176,87	37.823,13	120.810,93	72.949,90
1-9-X+7	3	30.000,00	9.273,54	20.726,46	100.084,47	93.676,36
1-9-X+8	4	30.000,00	7.682,56	22.317,44	77.767,03	115.993,80
1-9-X+9	5	30.000,00	5.969,46	24.030,54	53.736,49	140.024,34
1-9-X+10	6	30.000,00	4.124,85	25.875,15	27.861,34	165.899,49
1-9-X+11	7	30.000,00	2.138,66	27.861,34	25.875,15	167.885,68
1-9-X+12	8	27.861,35	1.986,20	25.875,15	0,00	193.760,83
<i>Sumas</i>		277.861,35	58.225,37	219.635,98		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C_4 \equiv 105.559,73$
 Cuenta 174, Variación, $\Delta PMA_4 \equiv C'_0 - C_4 = 88.201,10$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	88.201,10	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		88.201,10
<i>Sumas</i>	88.201,10	88.201,10

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 6624, Intereses, $I'_{CL} + I'_{OC} = I'_1 \times 4 / 12 = 4.957,74$ Vida Económica, en meses,
 Cuenta 524 $\equiv A'_1 = 35.126,77$ VE $\equiv 180$

Valor contable del activo subyacente arrendado

$VC = 280.591,99 + 88.201,1 - 13.361,52 - 40.084,57 \times 3 = 235.177,86$
 Vida Económica No Agotada, meses, $VE_{NA} = VE - VU_A = 180 - 40 = 140$
 Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 20.158,10$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	4.957,74	
528. Intereses a c/p de deudas		4.957,74
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	35.126,77	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		35.126,77
681. Amortización inmovilizado material	20.158,10	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.158,10
<i>Sumas</i>	60.242,61	60.242,61

1-9-X+5. Primera amortización financiera revisada

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_1 = 35.126,77$$

$$\text{Cuenta 6624, } I'_{CL} + I'_{OC} \equiv I'_1 \times 8 / 12 = 9.915,49$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a'_1 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a'_1 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	35.126,77	
528. Intereses a c/p de deudas	4.957,74	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	9.915,49	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 6624, Intereses, } I'_{CL} + I'_{OC} = I'_2 \times 4 / 12 = 4.058,96$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_2 = 37.823,13$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 20.158,10$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	4.058,96	
528. Intereses a c/p de deudas		4.058,96
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	37.823,13	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		37.823,13
681. Amortización inmovilizado material	20.158,10	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.158,10
<i>Sumas</i>	62.040,19	62.040,19

1-9-X+6. Segunda amortización financiera revisada

$$\text{Cuenta 524} \equiv A'_2 = 37.823,13$$

$$\text{Cuenta 6624, } I'_{CL} + I'_{OC} \equiv I'_2 \times 8 / 12 = 8.117,91$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a'_2 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a'_2 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	37.823,13	
528. Intereses a c/p de deudas	4.058,96	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	8.117,91	
4727. IGIC 5% soportado	2.500,00	
572. Bancos c/c, euros		52.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{OC} = I'_3 \times 4 / 12 = 3.091,18$ Cuenta 524 $\equiv A'_3 = 20.726,46$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 20.158,10$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	3.091,18	
528. Intereses a c/p de deudas		3.091,18
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	20.726,46	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		20.726,46
681. Amortización inmovilizado material	20.158,10	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.158,10
<i>Sumas</i>	43.975,74	43.975,74

1-9-X+7. Tercera amortización financiera revisadaCuenta 524 $\equiv A'_3 = 20.726,46$ Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{OC} \equiv I'_3 \times 8 / 12 = 6.182,36$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_3 = 1.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_3 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	20.726,46	
528. Intereses a c/p de deudas	3.091,18	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	6.182,36	
4727. IGIC 5% soportado	1.500,00	
572. Bancos c/c, euros		31.500,00
<i>Sumas</i>	31.500,00	31.500,00

31-12-X+7. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{OC} = I'_4 \times 4 / 12 = 2.560,85$ Cuenta 524 $\equiv A'_4 = 22.317,44$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 20.158,10$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	2.560,85	
528. Intereses a c/p de deudas		2.560,85
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	22.317,44	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		22.317,44
681. Amortización inmovilizado material	20.158,10	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.158,10
<i>Sumas</i>	45.036,39	45.036,39

1-9-X+8. Cuarta amortización financiera revisadaCuenta 524 $\equiv A'_4 = 22.317,44$ Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{OC} \equiv I'_4 \times 8 / 12 = 5.121,71$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_4 = 1.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_4 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	22.317,44	
528. Intereses a c/p de deudas	2.560,85	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	5.121,71	
4727. IGIC 5% soportado	1.500,00	
572. Bancos c/c, euros		31.500,00
<i>Sumas</i>	31.500,00	31.500,00

31-12-X+8. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I'_{CL}+I'_{OC} = I'_5 \times 4 / 12 = 1.989,82$ Cuenta 524 $\equiv A'_5 = 24.030,54$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 20.158,10$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.989,82	
528. Intereses a c/p de deudas		1.989,82
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	24.030,54	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		24.030,54
681. Amortización inmovilizado material	20.158,10	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.158,10
<i>Sumas</i>	46.178,46	46.178,46

1-9-X+9. Quinta amortización financiera revisadaCuenta 524 $\equiv A'_5 = 24.030,54$ Cuenta 6624, $I'_{CL}+I'_{OC} \equiv I'_5 \times 8 / 12 = 3.979,64$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a'_5 = 1.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_5 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	24.030,54	
528. Intereses a c/p de deudas	1.989,82	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	3.979,64	
4727. IGIC 5% soportado	1.500,00	
572. Bancos c/c, euros		31.500,00
<i>Sumas</i>	31.500,00	31.500,00

1-9-X+9. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Se corrige la opción de compra con el valor razonable.

Opción de Compra, valor capital, $OC_{12} = 25.000$ TAE de endeudamiento del arrendatario, $i = 10\%$

$$C^*_0 \equiv VAN_0 = \sum_{L=1,2} a'_L \times (1+i)^{-L} + OC_{12} \times (1+i)^{-3} = 70.848,99$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	L	a'_L	$I'_L = C^*_{L-1} \times i$	$A'_L = a'_L - I'_L$	$C^*_L = C^*_{L-1} - A'_L$	$M^*_L = M^*_{L-1} + A'_L$
1-9-X+9	0				70.848,99	
1-9-X+10	1	30.000,00	7.084,90	22.915,10	47.933,89	22.915,10
1-9-X+11	2	30.000,00	4.793,39	25.206,61	22.727,28	48.121,71
1-9-X+12	3	25.000,00	2.272,72	22.727,28	0,00	70.848,99
<i>Sumas</i>		85.000,00	14.151,01	70.848,99		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C^*_5 \equiv 53.736,49$ Cuenta 174, Variación, $\Delta PMA_4 \equiv C^*_0 - C^*_5 = 17.112,50$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
2132. Maquinaria en arrendamiento	17.112,50	
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p		17.112,50
<i>Sumas</i>	17.112,50	17.112,50

31-12-X+9. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}^* + I_{OC}^* = I_1^* \times 4 / 12 = 2.361,63$ Cuenta 524 $\equiv A_1^* = 22.915,10$ **Valor contable del activo subyacente arrendado** $VC = 235.177,86 + 17.112,5 - 20.158,1 \times 5 = 151.499,86$ Vida Económica No Agotada, meses, $VE_{NA} = VE - VE_A = 180 - 100 = 80$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 22.724,98$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	2.361,63	
528. Intereses a c/p de deudas		2.361,63
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	22.915,10	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		22.915,10
681. Amortización inmovilizado material	22.724,98	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		22.724,98
<i>Sumas</i>	48.001,71	48.001,71

1-9-X+10. Primera amortización financiera 2ª revisiónCuenta 524 $\equiv A_1^* = 22.915,10$ Cuenta 6624, $I_{CL}^* + I_{OC}^* \equiv I_1^* \times 8 / 12 = 4.723,27$ Cuenta 4727 $\equiv 5\% \times a_1^* = 1.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_1^* \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	22.915,10	
528. Intereses a c/p de deudas	2.361,63	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	4.723,27	
4727. IGIC 5% soportado	1.500,00	
572. Bancos c/c, euros		31.500,00
<i>Sumas</i>	31.500,00	31.500,00

31-12-X+10. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 6624, Intereses, $I_{CL}^* + I_{OC}^* = I_2^* \times 4 / 12 = 1.597,80$ Cuenta 524 $\equiv A_2^* = 25.206,61$ Cuenta 28132 $\equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 22.724,98$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.597,80	
528. Intereses a c/p de deudas		1.597,80
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	25.206,61	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		25.206,61
681. Amortización inmovilizado material	22.724,98	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		22.724,98
<i>Sumas</i>	49.529,39	49.529,39

1-9-X+11. Segunda amortización financiera 2ª revisión

$$\text{Cuenta 524} \equiv A^*_2 = 25.206,61$$

$$\text{Cuenta 6624, } I^*_{CL} + I^*_{OC} \equiv I^*_2 \times 8 / 12 = 3.195,59$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a^*_2 = 1.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a^*_2 \times 1,05 = 31.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	25.206,61	
528. Intereses a c/p de deudas	1.597,80	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	3.195,59	
4727. IGIC 5% soportado	1.500,00	
572. Bancos c/c, euros		31.500,00
<i>Sumas</i>	31.500,00	31.500,00

31-12-X+11. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 6624, Intereses, } I^*_{OC} \equiv I^*_3 \times 4 / 12 = 757,57$$

$$\text{Cuenta 524} \equiv A^*_3 = 22.727,28$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC / VE_{NA} \times 12 = 22.724,98$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
6624. Intereses de deudas, otras empresas	757,57	
528. Intereses a c/p de deudas		757,57
174. Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	22.727,28	
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p		22.727,28
681. Amortización inmovilizado material	22.724,98	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		22.724,98
<i>Sumas</i>	46.209,83	46.209,83

1-9-X+12. Se ejercita la opción de compra

$$\text{Cuenta 524} \equiv A^*_3 = 22.727,28$$

$$\text{Cuenta 6624, } I^*_{OC} \equiv I^*_3 \times 8 / 12 = 1.515,15$$

$$\text{Cuenta 4727} \equiv 5\% \times a^*_3 = 1.250,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a^*_3 \times 1,05 = 26.250,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
524. Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	22.727,28	
528. Intereses a c/p de deudas	757,57	
6624. Intereses de deudas, otras empresas	1.515,15	
4727. IGIC 5% soportado	1.250,00	
572. Bancos c/c, euros		26.250,00
<i>Sumas</i>	26.250,00	26.250,00

TEMA 12. CONTABILIDAD DEL ARRENDADOR

1. Modelo contable de cesión del derecho de uso del arrendador

Extendemos al arrendador el modelo contable de *Cesión del derecho de uso* del arrendatario que no impone la clasificación coercitiva para diferenciar entre arrendamientos financieros y operativos. NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] se centran en las transferencias de los riesgos de crédito y en la obligación de pago del arrendamiento. Estos son sustituidos con el modelo contable de *Cesión del derecho de uso del arrendador* que reconoce un activo y un pasivo contable inherente al contrato de arrendamiento.

Analizamos varios criterios contables que examinan cómo podemos aplicar al arrendador el modelo de *Cesión del derecho de uso* [FASB, 2009, Oct. 28]:

- a) Baja en cuentas.
- b) Obligación de rendimiento.
- c) Arrendamiento operativo: reconocimiento de ingresos.
- d) Sistema dual de baja en cuentas y obligación de rendimiento.

1.1. Criterio contable de *Baja en cuentas*

Según este método el arrendador transfiere todo o parte del activo subyacente arrendado y reconoce un derecho de crédito en contrapartida por la obligación de los pagos por arrendamiento en la que se subroga el arrendatario durante el plazo contractual. Además el arrendador retiene el título de propiedad del activo subyacente hasta el punto final del contrato de arrendamiento.

El arrendador no reconoce su responsabilidad contractual de permitir al arrendatario usar el activo subyacente arrendado porque no genera un flujo de beneficios económicos futuros. El flujo de beneficios económicos futuros se origina a partir de la cesión del equipo material arrendado.

El derecho de uso del activo subyacente arrendado es un recurso económico que controla el propio arrendatario. En el contrato de arrendamiento, el arrendador intercambia su derecho de uso durante el plazo de arrendamiento por un derecho de crédito equivalente a la obligación

de pago del arrendamiento que suscribe y en la que se subroga el arrendatario. El arrendador recupera el derecho de uso en el instante final del contrato de arrendamiento. No tiene derecho a utilizar el activo subyacente arrendado durante el plazo de arrendamiento, ni tan siquiera tiene libre acceso al equipo material arrendado [IASB & FASB, 2009, pp.97-98, pfs.10.7-10.10].

Crédito del arrendador

Una vez que el activo subyacente arrendado se entrega al arrendatario, el derecho de crédito del arrendador, simétrico de la obligación de pago del arrendatario, es incondicional. El arrendatario puede normalmente interrumpir la liquidación de los pagos por arrendamiento sólo si de alguna forma el arrendador incumple las cláusulas financieras del contrato de arrendamiento. El arrendador ostenta el derecho de ingresar los capitales del crédito comercial, que es vinculante en términos jurídicos. Surge de una transacción mercantil anterior (arras de la formalización del contrato de arrendamiento y cesión del equipo material arrendado) y es una fuente de beneficios económicos futuros.

Por consiguiente, el derecho de crédito para cobrar las cuotas de arrendamiento durante el plazo contractual preestablecido verifica para el arrendador la definición de activo contable. Ahora bien, en qué instante del plazo de arrendamiento el arrendador debe reconocer el derecho de crédito:

- a) Origen del contrato de arrendamiento, por razón de las arras de formalización y otorgamiento.
- b) En el punto temporal en que el arrendador entrega el activo subyacente al arrendatario y éste presta conformidad y lo recibe y acepta. Si fuera el caso de que el arrendatario debe fabricar, construir o instalar el activo subyacente por haberlo pactado en las cláusulas contractuales, entonces, cuando esté en condiciones de incorporarse de forma permanente a las actividades industriales o comerciales propias de la actividad mercantil habitual del arrendatario [IASB & FASB, 2009, p.98, pfs.10.11-10.12].

Valor residual del activo arrendado

El valor residual del activo subyacente es la fracción del activo material arrendado que permanece en el patrimonio del arrendador después de la formalización de un contrato de arrendamiento. El derecho del arrendador a

ingresar los beneficios económicos procedentes del activo subyacente arrendado en el plazo revocable del arrendamiento (derechos residuales de crédito por arrendamiento) no se reconocen, ni valoran. Más bien este derecho ya existía antes de la formalización del contrato de arrendamiento. El control de los derechos residuales de crédito se establece a partir del derecho legal del arrendador sobre el equipo material arrendado o el título de propiedad. El suceso pasado que causa ese derecho es la adquisición del activo subyacente arrendado.

El flujo de beneficios económicos futuros del arrendador proviene de la transmisión de la propiedad o de un segundo contrato de arrendamiento después del punto final del plazo del contrato inicial primogénito. Razón por la que este derecho (propiedad del equipo material arrendado y por extensión, su valor residual) verifica la definición de activo contable [IASB & FASB, 2009, p.99, pfo.10.13].

Reconocimiento de ingresos y la baja patrimonial del activo arrendado

Bajo este método, el arrendador ha vendido una fracción del valor contable del activo subyacente arrendado, el derecho de uso durante el plazo contractual de arrendamiento, ha cedido este derecho y debe hacer la correspondiente baja patrimonial de todo o parte del valor contable del activo subyacente arrendado.

IASB y FASB publican en junio de 2010 el documento de trabajo "Reconocimiento de contratos comerciales" [IASB & FASB, ED/2010/6, "Revenue from Contracts with Customers", Copyright 2010, IASCF]. Este documento propone que cuando una empresa asume la responsabilidad de transferir un activo (mercancías o prestaciones de servicios) a un cliente se identifica como una promesa contractual. Cuando la empresa realiza lo prometido, entonces reconoce los ingresos que proceden de la compraventa y cesión del activo material. Se acuerda que una empresa transfiere el activo material prometido cuando el cliente se lo apropia y retiene su control.

Se asientan los registros en la contabilidad del arrendador cuando transfiere el activo subyacente al arrendatario. Éste tiene un derecho discrecional para utilizar libremente ese equipo material. Con la transferencia del activo subyacente y cuándo el arrendatario detenta su control efectivo con la apropiación, el arrendador ha cumplido su obligación contractual y es cuando procede reconocer sus ingresos del derecho de crédito por la cesión del uso [IASB & FASB, 2009, p.99, pfo.10.14-10.16].

Sopesamos dos criterios contables para su implementación: *Baja total* y *Baja parcial* en la contabilidad del arrendador. Preferimos este último que propone los siguientes requisitos:

1. La valoración inicial del valor residual del activo subyacente arrendado debe ser una fracción del coste histórico por el que esté contabilizado. La valoración posterior del valor residual sólo reconoce, si lo hubiere, el deterioro de valor que experimente [FASB, 2010, May 18].
2. La valoración inicial del valor residual del activo reconocida por el arrendador se estima sobre el plazo de arrendamiento previsible, esto es, el plazo más longevo y probable que sería la elección última dentro de las preferencias del arrendatario. Un cambio en las preferencias sobre el plazo de arrendamiento significa una nueva estimación del valor residual de los activos [FASB, 2010, May 19].
3. Cuando entre en vigor la nueva norma de contabilidad, el arrendador debe reconocer y valorar todos los contratos de arrendamiento con plazo de vencimiento no agotado. Se reconoce y valora el crédito por arrendamiento por el valor actual de los pagos por arrendamiento prospectivos. El valor residual del activo subyacente arrendado se registra por el valor razonable [FASB, 2010, June 16].

1.2. Criterio contable de la obligación de rendimiento

El activo arrendado que subyace en la cesión del derecho de uso es un recurso económico en propiedad del arrendador y no pierde el título de propiedad durante el plazo contractual de arrendamiento y, por esta razón, prosigue reconociendo el activo subyacente arrendado sin causar baja en el patrimonio de la empresa.

El arrendador reconoce un activo contable que representa su derecho de cobro sobre los pagos por arrendamiento, esto es, un crédito por arrendamiento a cambio de entregar el activo subyacente arrendado a causa de los vínculos de formalización del contrato. Téngase en cuenta que el arrendador intercambia el derecho uso de sus activos por una serie de pagos por alquiler, y que un contrato de arrendamiento no ocasiona una pérdida o ganancia en la fecha de formalización [IASB & FASB, 2009, pp.99-100, pfos.10.17-10.22].

El arrendador reconoce un pasivo contable que representa la obligación ineludible derivada de las arras de formalización del contrato, es decir, su responsabilidad de permitir al arrendatario utilizar el activo

subyacente arrendado durante el plazo de arrendamiento. El arrendador suscribe la obligación formal de cesión al arrendatario del activo subyacente para justificar el reconocimiento de los ingresos durante el plazo de arrendamiento. Esta obligación coercitiva verifica la definición de pasivo contable porque resulta de un éxodo continuo de flujos de beneficios económicos futuros hacia el arrendatario, razón por la que se denomina obligación de rendimiento [FASB, 2009, May 18].

Este criterio es igualmente consistente con las conclusiones propuestas para la contabilidad del arrendatario. Este tiene un derecho incondicional para utilizar libremente el activo subyacente arrendado. En correspondencia, el arrendador tiene un derecho resolutorio de cobro de los pagos por arrendamiento de la obligación de pago del arrendatario, una vez haya cedido el activo subyacente. Como el arrendador ha creado un nuevo derecho de cobro con la obligación de pago recíproca, no registra la baja patrimonial del activo subyacente arrendado.

El arrendador no reconoce ingreso ni beneficio alguno al inicio de un contrato de arrendamiento. Registra los ingresos por arrendamiento de forma progresiva, con el transcurso del plazo contractual, en la medida en que cumple con su obligación de cesión reiterada del activo subyacente arrendado, poniéndolo a disposición del arrendatario en cada período de maduración en que se escalona el contrato de arrendamiento de forma que lo pueda utilizar libremente en el desarrollo de su actividad mercantil [FASB, 2009, Oct. 28].

Este modelo contable también admite que el crédito por arrendamiento se puede reconocer como contrapartida de una provisión sobre el activo arrendado. No se cuestiona que el activo material arrendado cause baja, o no se reconozca en el patrimonio del arrendador, que retiene el título de propiedad, puesto que prosigue generando una corriente de flujos de ingresos. Este ejemplo expone las dos técnicas contables del arrendador.

Ejemplo 11. Modelo contable de cesión del derecho de uso del arrendador

Se pacta un contrato de arrendamiento por un plazo de 5 años. Antes de formalizar el contrato se reconoce un bien de equipo en el estado de posición financiera del arrendador por un coste de adquisición de 10.000 €. La valoración inicial del arrendador de la cesión del derecho de uso del activo subyacente, su derecho de crédito del contrato de arrendamiento, es de 9.378 €. Se asumen las hipótesis que se indican:

- La obligación de pago es simétrica del derecho de crédito del contrato de arrendamiento.
- El valor residual del activo es la diferencia entre el valor contable del activo y el importe del derecho de crédito.

Síntesis de la presentación del contrato de arrendamiento en el estado de posición financiera [IASB & FASB, 2009, p.101, pfo.10.23].

Criterio contable para registrar el arrendamiento	Baja en Cuentas	Obligación de Rendimiento
Coste del inmovilizado material	—	10.000 €
Derecho de crédito	9.378 €	9.378 €
Valor residual del activo (*)	622 €	—
Total Activos	10.000 €	19.378 €
Obligación de rendimiento	—	9.378 €
Total Pasivos	—	9.378 €
Activos Netos	10.000 €	10.000 €

(*) Valor residual del activo subyacente en el patrimonio del arrendador.

1.3. Arrendamiento operativo: reconocimiento de ingresos

Con este sistema la contabilidad del arrendador registra un servicio prestado al cliente y arrendatario durante el plazo de arrendamiento: el derecho continuado de utilizar el activo subyacente arrendado.

En consecuencia, el arrendador reconoce sus ingresos, escalonados durante la totalidad del plazo de arrendamiento, nada más cumplir con su responsabilidad contractual: abastecer al arrendatario con el suministro del activo subyacente arrendado, y con la apropiación resulta efectiva la cesión de su derecho de uso. Igualmente el arrendador reconoce los ingresos de la carga financiera de intereses por los capitales aplazados del crédito comercial a lo largo del plazo de arrendamiento.

Debemos considerar el reconocimiento de otros ingresos del arrendador además de los ingresos de intereses de los capitales aplazados (por ejemplo, comisiones por mediación cuando fabricantes y distribuidores utilizan los contratos de arrendamiento como otra técnica de marketing para promocionar las ventas y dar salida a sus productos) [IASB & FASB, 2009, pp.101-102, pfos.10.24-10.26].

Ejemplo 12. Contrato de arrendamiento de una entidad bancaria

El banco oferta a su clientela contratos de arrendamiento para financiar el derecho de uso de equipos materiales. El plazo de arrendamiento es una fracción significativa de su vida económica, en algunas ocasiones casi la totalidad. Con frecuencia esta operación la propone una institución financiera que no participa en la venta directa del equipo material sino que aporta los capitales financieros para intervenir como arrendador.

Es una práctica habitual que el arrendatario potencial reciba una copia del contrato de venta al futuro arrendador del equipo material, antes de formalizar el contrato de arrendamiento. El banco jamás se apropia del activo material (de hecho, el arrendador generalmente no tiene contacto alguno con el equipo material que espera arrendar) y su obligación legal de arrendar no queda cerrada hasta que el arrendatario lo acepta del proveedor. El arrendatario no puede reclamar al banco las condiciones de garantía del activo subyacente arrendado, sino directamente al fabricante, distribuidor o proveedor.

Ejemplo 13. Contrato de arrendamiento directo

Un fabricante, distribuidor, concesionario o importador oferta a sus clientes contratos de arrendamiento para financiar el uso de un equipo material por una fracción sustancial de su vida económica (quizás por la totalidad). Una de las principales diferencias de esta modalidad de financiación frente al contrato de arrendamiento de una institución financiera es que el fabricante o distribuidor obtiene un beneficio empresarial por manufactura además de los ingresos por la carga financiera de intereses sobre los capitales aplazados [IASB & FASB, 2009, p.102, pfo.10.27].

Reflexiones con los ejemplos propuestos

Concluimos, que al formalizar el contrato de arrendamiento, no reconocer el equipo material arrendado (el título de propiedad) y registrar el valor actual de los ingresos que procedan de los pagos por arrendamiento es absolutamente correcto en el Ejemplo 12, pero resulta incorrecto en el Ejemplo 13. Argumentamos que en lugar de buscar la esencia para diferenciar las transacciones que sustancialmente se equiparan a una compraventa, se puede establecer un criterio para concretar cuándo el valor

actual de los ingresos se debe reconocer al principio de un contrato de arrendamiento.

Debemos evaluar cómo este modelo afecta a los arrendadores cuando se formalizan contratos de arrendamiento a corto plazo y cuando el activo subyacente arrendado es un bien raíz.

Puntualizamos que resulta indispensable establecer diferencias explícitas y perceptibles entre contratos que sustancialmente se equiparan a una compra simple para el arrendatario (y una venta simple para el arrendador) y otros tipos de contratos de arrendamientos. Por ejemplo, un contrato de arrendamiento podría considerarse como una compraventa cuando el título de propiedad del equipo material arrendado se transfiere en el punto final del contrato. Así justificamos que en un arrendamiento-venta el equipo material arrendado debe causar baja en el activo patrimonial del arrendador y en contrapartida, éste debe reconocer un beneficio o pérdida [IASB & FASB, 2009, pp.102-103, pfs.10.28-10.30].

1.4. Sistema dual de baja en cuentas y obligación de rendimiento

Proponemos un modelo contable híbrido para el arrendador: se aplica el modelo contable de la obligación de rendimiento en aquellos contratos que expongan al arrendador a un riesgo significativo de los beneficios asociados al activo subyacente arrendado; se escoge el modelo de baja parcial en cuentas para el resto de los arrendamientos [FASB, 2009, June 17].

Debemos establecer una distinción entre contratos de arrendamiento que incluyen una cláusula efectiva de transferencia de la propiedad del activo subyacente al arrendatario de los contratos que carecen de esta opción. Por ejemplo, contratos de arrendamiento que garanticen de forma tácita la transferencia del título de propiedad al final del plazo de arrendamiento o que contengan una opción de compra discrecional y negociable que se pueda ejercitar. Proponemos dar de baja el activo subyacente arrendado en el activo patrimonial del arrendador en aquellos contratos de arrendamiento que contengan una cláusula de transferencia implícita del título de propiedad al arrendatario. Sin embargo, defendemos que no es prudente una baja patrimonial en los arrendamientos sin transferencia tácita de la propiedad, ni en los contratos que carecen de una opción de compra.

El título de propiedad permite al arrendador amortizar los activos arrendados, sin embargo, cuestionamos las dotaciones a la amortización contable porque están vinculadas con el uso de los activos en los procesos

productivos, cuando el propio arrendador es quien transfiere y renuncia a este derecho, la cesión del uso, en beneficio del arrendatario.

1.5. Criterios contables del arrendador que proponemos para el contrato de arrendamiento

En los contratos de arrendamiento se establece una cláusula que especifica un plazo de preaviso con la anticipación previsible suficiente antes de la cancelación del plazo irrevocable de salida y de las prórrogas de vencimiento de los plazos revocables subsiguientes. En el plazo de preaviso el arrendatario debe notificar y revelar al arrendador sus preferencias más recientes sobre las opciones de las condiciones financieras. Una vez cerrado el plazo de preaviso, tanto el arrendador como el arrendatario disponen de información fiable con trascendencia económica para actualizar los activos y pasivos contables derivados del contrato de arrendamiento.

1. En la fecha de inicio del arrendamiento, el arrendador deberá evaluar cuándo un contrato de arrendamiento se contabiliza con el modelo de la Obligación de Rendimiento o con el modelo de Baja Parcial en Cuentas en función de su exposición a riesgos y beneficios significativos asociados al activo subyacente arrendado según sus expectativas sobre:
 - a) El plazo de arrendamiento de uno o varios contratos.
 - b) Transmisión por compraventa del activo subyacente si lo recupera al finalizar el arrendamiento, si no se ejercita la opción de compra.

La valoración inicial del derecho del arrendador para ingresar los pagos por arrendamiento prospectivos se contabiliza con los preceptos de NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y valoración" [IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement"] y Sección 310-10-30 de las Normas de Contabilidad FASB [Section 310-10-30 of the FASB Accounting Standards Codification™ for US GAAP], [FASB, 2009, July 23].

2. El derecho de crédito y la obligación de rendimiento del arrendador se reconocen sobre la base de la totalidad de los pagos por arrendamiento que espera ingresar durante el plazo contractual [FASB, 2009, Nov. 18]. La prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado no se reconocen como elementos separables diferenciados [FASB, 2010, April 21]. Se incluyen en el crédito por arrendamiento cuando se hayan pactado en las cláusulas financieras y se puedan valorar con fiabilidad [FASB, 2010, Jan. 20]. Se debe registrar la opción de compra cuando el arrendatario y el arrendador tengan certeza de que es una cláusula que se preferirá ejercitar [FASB, 2010, June 17].

3. Los registros contables del arrendador son simétricos de los registros contables del arrendatario. No obstante, el objetivo de simetría no siempre significa el reconocimiento de la misma valoración en los pagos por arrendamiento en la contabilidad del arrendador y del arrendatario.
4. La tasa de descuento del arrendador no tienen porqué coincidir con la del arrendatario, no se revisa cuando se produzcan cambios en la valoración posterior por nueva estimación del plazo de arrendamiento, opción de compra, cuotas contingentes o valor residual garantizado, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un interés de referencia para actualizar los capitales de la obligación de pago idéntico a la tasa de descuento del arrendador [FASB, 2010, Jan. 20].
5. Cuando el valor residual garantizado de un contrato de arrendamiento tiene el aval de una tercera parte se registra con los criterios para contabilizar otras garantías según FASB 45, "Contabilidad de las garantías e información a revelar sobre las garantías, incluyendo garantías indirectas de endeudamiento y otras" [FIN 45, "Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others"] o, si procede, NIC 37 "Provisiones, activos y pasivos contingentes" [IAS 37, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets"], [FASB, 2010, March 17].

Modelo contable de la Obligación de Rendimiento

Reconocimiento y Valoración inicial

En la fecha de inicio del arrendamiento, el arrendador deberá:

- a) Reconocer un activo contable, el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en el estado de posición financiera, que se cuantifica por el valor actual de la suma de los pagos por arrendamiento, descontados con la tasa de interés que el arrendador repercute al arrendatario, y cualquier coste inicial directo que el arrendador haya liquidado.
- b) Reconocer un pasivo contable, la obligación de rendimiento, que se valora por un capital equivalente al crédito por arrendamiento.
- c) No podrá dar de baja el activo subyacente arrendado [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", pp.23-24, pfs.30-33].

Valoración posterior

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador debe valorar:

- a) El derecho a ingresar los pagos por arrendamiento con el criterio del coste amortizado con un sistema de valoración que utiliza en sus cálculos el tanto efectivo que repercute el arrendador.
- b) La obligación de rendimiento pendiente de cancelar se calcula sobre la base del patrón de uso del activo subyacente por el arrendatario. Si el arrendador no puede determinar con fiabilidad la obligación de rendimiento pendiente de forma sistemática y racional con el patrón de uso del activo subyacente, deberá utilizar un método de cálculo lineal [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.25, pfos.30-33].
- c) La valoración posterior de la obligación de rendimiento del arrendador será decreciente por permitir al arrendatario utilizar libremente y agotar el uso del activo subyacente arrendado en el plazo contractual.

Nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá calcular el nuevo valor contable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento de cada contrato si se evidencian hechos o acontecimientos con trascendencia económica que causan cambios en la valoración posterior desde el último informe financiero revelado. Cuando se evidencian estas circunstancias, el arrendador deberá:

- a) Calcular el plazo de arrendamiento prospectivo y ajustar la obligación de rendimiento en contrapartida de cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento derivados de la revisión del plazo de arrendamiento.
- b) Calcular una nueva estimación de las cuotas contingentes y del valor residual garantizado.

El arrendador deberá reconocer cualquier modificación en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento:

- 1) En la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas cuando el arrendador ha cumplido su obligación de rendimiento. Por ejemplo, las actualizaciones de los importes de las cuotas contingentes de alquiler retrospectivas se reconocen en la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas [FASB, 2010, Febr. 17].

- 2) Como un ajuste en el valor contable de la obligación de rendimiento pendiente si hace referencia a una responsabilidad prospectiva que el arrendador aún no ha cumplido. Se puede reducir la obligación de rendimiento hasta anular su valor contable y los excesos se reconocerán en la cuenta de resultados [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.25-26, pfo.39]. Por ejemplo, cualquier modificación en la valoración posterior del derecho de crédito del arrendador como consecuencia de una nueva estimación prospectiva del importe de la opción de compra [FASB, 2009, Nov. 18], por nueva estimación del plazo de arrendamiento al incorporar prórrogas de vencimiento [FASB, 2010, April 21], por nueva estimación de las cuotas contingentes de alquiler y del valor residual garantizado se registra como un ajuste en la obligación de rendimiento [FASB, 2010, Dec. 29].

El tanto de interés que utiliza el arrendador para descontar los pagos por arrendamiento permanece fijo, excepto cuando el índice de referencia para actualizar las cuotas contingentes es el propio tanto de interés. Cuando las cuotas contingentes se basan en dicho índice de referencia, un arrendador reconocerá cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas.

Deterioro de valor

Un arrendador deberá aplicar NIC 39 en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para concretar si se evidencia un deterioro del valor en el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento y reconocer cualquier pérdida por deterioro de valor en la cuenta de resultados [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.26, pfo.41].

Modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas

Un arrendador deberá clasificar los ingresos por arrendamiento como ingresos de explotación y gastos de arrendamiento como costes de ventas si se obtienen en el curso de las actividades habituales de tráfico mercantil [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.28, pfo.48].

Reconocimiento y Valoración inicial

En la fecha de inicio del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá:

- a) Reconocer un derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en el estado de posición financiera que se cuantifica por el valor actual de la suma de los pagos por arrendamiento.
- b) Dar de baja en el estado de posición financiera la fracción del valor contable del activo subyacente arrendado que representa la cesión del derecho uso al arrendatario durante el plazo de arrendamiento.
- c) Reclasificar como un valor residual la fracción restante del valor contable del activo subyacente arrendado que representa los derechos residuales que retiene el arrendador [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.28, pfs.47 y 49].

Valoración posterior

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá valorar el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento con el criterio del coste amortizado con un sistema de valoración que utiliza en sus cálculos el tanto efectivo que repercute el arrendador con las excepciones indicadas en caso de una nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento.

Un arrendador no volverá a calcular el valor residual del activo subyacente arrendado, excepto por nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.29, pfs.54-55].

Nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá calcular el nuevo valor contable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento de cada contrato si se evidencian hechos o acontecimientos con trascendencia económica que causan cambios en la valoración posterior desde el último informe financiero revelado. Cuando se evidencian estas circunstancias, el arrendador deberá:

- a) Calcular el plazo de arrendamiento prospectivo. Cuando esta nueva valoración cause modificaciones en el valor residual del activo subyacente, el arrendador prorrateará estos ajustes entre los derechos que causan baja y al valor residual del activo subyacente.
- b) Calcular una nueva estimación de las cuotas contingentes y del valor residual garantizado. El arrendador deberá reconocer en la cuenta de resultados cualquier modificación en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento.

El tanto de interés que utiliza el arrendador para descontar los pagos por arrendamiento permanece fijo, excepto cuando el índice de referencia para actualizar las cuotas contingentes es el propio tanto de interés. Cuando las cuotas contingentes se basan en dicho índice de referencia, un arrendador reconocerá cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.30, pfs.56-57].

Deterioro de valor

Un arrendador deberá aplicar NIC 39 en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para concretar si se evidencia un deterioro de valor en el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento y reconocer cualquier pérdida por deterioro de valor en la cuenta de resultados.

Un arrendador deberá aplicar NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", [IAS 36, "Impairment of Assets"] en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para determinar si se aprecia deterioro de valor en el valor residual del activo y reconocer cualquier pérdida por deterioro de valor en la cuenta de resultados [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p.30, pfs. 58-59].

1.6. Recuperación del activo subyacente arrendado

Consideramos un contrato de arrendamiento que contiene una cláusula financiera de opción de compra sobre el activo subyacente arrendado, que una vez prescrito el plazo de arrendamiento no es ejercida por el arrendatario, por múltiples razones subjetivas que ahora carecen de interés, y tiene la responsabilidad contractual de devolverlo al arrendador en las condiciones financieras que se hayan estipulado, según proceda: con la liquidación del valor residual garantizado neto, con el desembolso de los costes de desmantelamiento y transporte para depositar en un punto de entrega, en un estado específico de conservación, grado de rehabilitación o situación mantenimiento. Estas condiciones de devolución suponen gastos suplementarios para el arrendatario, pero no tienen incidencia en la cuestión que pretendemos analizar. Existe el caso factible de que el plazo de arrendamiento no comprenda la totalidad de la vida útil del activo subyacente y aún incorpore beneficios económicos susceptibles de ser explotados. Cuando el arrendador recupera el activo subyacente tiene a discreción, según su interés mercantil, varias opciones en cuanto al uso o destino de este activo, a saber:

1. Volver a pactar un segundo contrato de arrendamiento de cesión del derecho de uso a un nuevo arrendatario.
2. Incorporarlo a su propia actividad comercial durante el plazo de vida útil no agotada y obtener los beneficios económicos que aún incorpora el activo arrendado devuelto.
3. Destinarlo a la venta en el mercado de activos usados y con el importe de la transmisión intentar recuperar todo o parte de los beneficios económicos que aún incorpora el activo arrendado devuelto.

En las normas en vigor NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] no existen criterios para reconocer y valorar el activo subyacente que recupera el arrendador de un contrato de arrendamiento financiero. Estas normas imponen el criterio de reconocer, en la fecha de inicio del contrato de arrendamiento, un derecho de crédito por el importe de la inversión neta en arrendamiento y no reconocer en el activo no corriente de la empresa el activo subyacente arrendado.

En los arrendamientos operativos el activo subyacente arrendado no causa baja en el balance y durante el plazo de arrendamiento se prosigue reconociendo, valorando y lo presenta igualmente en el estado de posición financiera según la naturaleza del activo. El activo subyacente arrendado se amortiza con un criterio coherente con la política habitual de amortización contable de los activos con título de propiedad según las bases establecidas en NIC 16, "Propiedades inmobiliarias, instalaciones y equipamiento" [IAS 16, "Property, Plant and Equipment"] y NIC 38, "Activos intangibles" [IAS 38, "Intangible Assets"]. Para determinar si el activo ha visto deteriorado su valor la entidad aplicará NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", [IAS 36, "Impairment of Assets"].

Nos proponemos estudiar cómo reconocer y valorar el activo subyacente arrendado en el activo no corriente del arrendador cuando persiste una fracción de vida útil no agotada. Hemos propuesto un modelo contable híbrido para el arrendador: se aplica el modelo contable de la obligación de rendimiento en aquellos contratos que expongan al arrendador a un riesgo significativo de los beneficios asociados al activo subyacente arrendado; y se escoge el modelo de baja parcial en cuentas para el resto de los arrendamientos [FASB, 2009, June 17].

Cuando se aplican los criterios del modelo contable de la obligación de rendimiento el arrendador no pierde el control de la propiedad arrendada y prosigue reconociendo el activo subyacente arrendado sin causar baja en el patrimonio de la empresa. La extinción del contrato de arrendamiento significa, en términos reales, la recuperación del activo subyacente arrendado; y en términos contables, la cancelación simultánea de un pasivo contable, el importe de la obligación de rendimiento, y de un activo contable en contrapartida, el importe de su derecho de cobro sobre los pagos por arrendamiento. La valoración del activo subyacente arrendado prosigue en el activo no corriente del arrendador según la naturaleza del activo. Su valor contable se obtiene, según NIC 16, a partir del precio de adquisición o coste de producción que estará minorado por las dotaciones a la amortización contable y por las correcciones por deterioro de valor, según NIC 36, que procedan y que correspondan al plazo vencido de arrendamiento.

Cuando se escoge el modelo contable de baja en cuentas en la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento puede haberse registrado una baja parcial o una baja total del activo subyacente arrendado. Si se ha asentado una baja parcial, permanece una fracción del precio de adquisición o coste de producción en el activo no corriente del arrendador según la naturaleza del activo. Su valor contable se obtiene con la aplicación de los criterios de NIC 16 y NIC 36 durante el plazo de arrendamiento.

Al extinguirse el plazo de arrendamiento, igualmente con una baja parcial y con una baja total el valor razonable del activo subyacente recuperado excederá al valor contable en libros. El principio de imagen fiel del marco conceptual de la contabilidad impone la obligación de actualizar estos valores para que la información financiera destinada a los usuarios de las cuentas anuales sea fiable. Este requisito significa que cuando se reconocen activos contables no se puede incurrir en errores de valoración.

Consideramos lógica la aplicación de los criterios contables de NIIF 5, Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas [IFRS 5, "Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations"]. El alcance de esta norma guarda bastantes similitudes con las operaciones de arrendamiento que se advierte en estos puntos de coincidencia:

- a) Se aplica sin distinción a todos los activos no corrientes. Bien es cierto que hemos propuesto que el campo de aplicación de la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos se circunscriba a los activos materiales.

- b) Un arrendamiento con una opción de compra, significa que el arrendador está comprometido con un plan para vender el activo, que además está formalizado en un contrato público o privado de cesión del derecho de uso de un activo subyacente arrendado que se identifica inequívocamente.
- c) El plazo irrevocable de arrendamiento se puede establecer en un año, pero incluir una cláusula de prórrogas del vencimiento a discreción del arrendatario y ejercitarlas. Esta circunstancia puede alargar el período de un año que estipula NIIF 5 y este retraso está ocasionado por decisiones que no puede controlar el arrendador. Además la existencia de un contrato de arrendamiento significa que el arrendador está comprometido con un plan para vender el activo.

Conclusiones preliminares

Proponemos, en aplicación de los criterios de NIIF 5, que el arrendador en caso de recuperar el activo subyacente arrendado cuando no ejercite el arrendatario la opción de compra lo reconozca en el activo no corriente según su naturaleza y, en caso de una baja parcial o total según el modelo contable de cesión del derecho de uso para el arrendador, lo valore por el menor importe entre (1) su valor contable anterior al inicio del contrato de arrendamiento, ajustado por las amortizaciones y correcciones de valor que se hubiesen reconocido de no haber formalizado el arrendamiento y (2) su importe recuperable, esto es, el importe máximo entre el valor neto realizable (valor razonable minorado en los costes de venta) y el valor en uso (valor actual de los flujos futuros de efectivo esperados por la incorporación a las actividades de tráfico habituales del arrendador). Además, consideramos que si el activo subyacente arrendado es un bien inmueble deben aplicarse los criterios para la valoración posterior de NIC 16.

Igualmente defendemos que si el activo subyacente arrendado una vez recuperado por el arrendador tiene la intención firme de destinarlo a la venta debe registrarse con los criterios contables de NIIF 5, por el menor importe entre su valor contable (calculado tal y como se describe en el párrafo anterior en caso de una baja parcial o total según el modelo contable de cesión del derecho de uso para el arrendador), y su valor neto realizable.

2. Contratos de subarrendamiento

Una empresa puede ser simultáneamente arrendataria y arrendadora del mismo bien de equipo material. Por ejemplo se pacta un contrato de arrendamiento (contrato matriz), y la empresa arrendataria obtiene la cesión de un derecho de uso. A continuación, esta misma empresa, en calidad de arrendador, pacta un nuevo contrato de arrendamiento (contrato subordinado de un contrato matriz o contrato de subarrendamiento) con una tercera parte. Esta doble operación en la que una parte actúa bilateralmente como arrendatario en el contrato matriz y arrendador en el contrato subordinado se denomina subarrendamiento.



(1) Parte contractual que simultáneamente interviene como arrendatario en el contrato matriz y como arrendador en el contrato de subarrendamiento.

Si el objetivo es publicar una nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos, entonces no se puede ignorar el análisis de los contratos de subarrendamiento como un punto a desarrollar dentro del modelo contable del arrendador. Examinamos tres posibles alternativas que puede escoger un arrendador intermedio para contabilizar los contratos de subarrendamiento:

- a) Proporcionar información complementaria para adaptar el modelo actual de contabilidad de las normas NIC 17, "Arrendamientos" [IAS

17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] del arrendador a operaciones de subarrendamiento.

- b) Excluir uno de los dos contratos de arrendamiento (matriz o subordinado) del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos. Al contrato excluido se aplican las normas NIC 17 y FASB 13.
- c) Desarrollar para el arrendador intermedio un modelo único de cesión del derecho de uso característico de los contratos de subarrendamiento.

Adaptar el modelo de NIC 17 y FASB 13 de contabilidad del arrendador a las operaciones de subarrendamiento

Este sistema puede crear bastantes problemas porque al contrato de arrendamiento matriz se le pueden aplicar diferentes modelos de contabilidad del arrendatario, que exigen la distinción entre arrendamientos financieros y arrendamientos operativos y en caso de subarrendamiento, las normas de contabilidad del arrendador.

Describimos cuatro inconsistencias básicas que se identifican cuando se imponen las normas actuales del arrendador a los contratos de subarrendamiento:

- a) El criterio para diferenciar la naturaleza se aplica al derecho de uso o al activo subyacente arrendado.
- b) Clasificación incoherente de los arrendamientos cuando se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios y se califica como arrendamiento operativo.
- c) Se podrían aplicar diferentes criterios de valoración en el contrato matriz y en el contrato de subarrendamiento, que se rigen por normas distintas. Esta inconsistencia en las valoraciones no simplifica la comparación de los estados financieros.
- d) En el arrendador intermedio falta correspondencia entre los ingresos del contrato de subarrendamiento y la carga financiera de intereses de la obligación de pago del contrato matriz. Es una declaración impropia de ingresos cuando el subarrendamiento se equipara a un arrendamiento operativo.

Conclusiones preliminares

La presencia de estos conflictos obliga a proporcionar un manual práctico sobre cómo implementar las normas actuales de contabilidad NIC 17 y FASB 13 a los subarrendamientos. Otra posible alternativa a considerar, es revelar como obligación coercitiva información suplementaria tanto del contrato matriz como del contrato subordinado.

La ventaja fundamental de aportar un manual práctico sobre la forma de aplicar a los subarrendamientos las normas en vigor es que garantiza un registro contable idéntico en caso de operaciones equivalentes. Esto significa que los arrendadores contabilizan todos los arrendamientos con los mismos registros cuando el activo subyacente arrendado se adquiere a través de una compraventa o está disponible a partir de un contrato de arrendamiento matriz.

Excluir el contrato de arrendamiento matriz del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad

Si se opta por suprimir el contrato de arrendamiento matriz del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad, el arrendador intermedio contabilizaría el contrato de arrendamiento matriz (como arrendatario) con las normas actuales de contabilidad del arrendatario. Con este argumento la contabilidad del arrendador intermedio (y del arrendador anfitrión) no sufre cambios y se mantiene inalterable, pues se aplican las normas NIC 17 y FASB 13. En general, el arrendador intermedio no reconoce un derecho de uso de activos ni una obligación de pago recíproca del contrato de arrendamiento matriz. En su lugar, el arrendador intermedio clasifica el contrato de arrendamiento matriz como financiero u operativo. Si identifica un arrendamiento financiero entonces puede reconocer el activo material y el pasivo financiero en el estado de posición financiera del arrendador intermedio; esto no está permitido cuando se clasifica como arrendamiento operativo.

Si el contrato de subarrendamiento también se excluye del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad igualmente puede ser calificado como financiero u operativo (arrendamiento financiero directo o apalancado, arrendamiento operativo, arrendamiento-venta, según proceda bajo las normas US GAAP).

Conclusiones preliminares

Cuando se excluye el contrato de arrendamiento matriz del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos, se erradican un sin fin de problemas derivados de la aplicación de las normas a los subarrendamientos. La razón es que cuando se conoce la profundidad y extensión del campo de aplicación de las normas NIC 17 y FASB 13, la información es más fácil de obtener, calcular e implementar. Sin embargo, en este criterio advertimos estas disfunciones:

- a) No simplifica la comparación de los estados financieros, porque transacciones similares se contabilizan de forma diferente. Los contratos de arrendamientos vinculados a subarrendamientos se contabilizarían de forma distinta del resto de los contratos independientes de arrendamiento.
- b) El arrendador intermedio puede no reconocer en el estado de posición financiera ni el activo subyacente ni la obligación de pago del contrato matriz de un arrendamiento operativo. Situación que determina una infravaloración de los activos y pasivos contables.
- c) El arrendador intermedio puede repercutir al arrendatario final los gastos de mantenimiento de un activo subyacente de naturaleza inmobiliaria pactados en las condiciones financieras del contrato matriz de arrendamiento.
- d) Supondría la coexistencia simultánea con plena vigencia de las normas NIC 17 y FASB 13 con la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos promulgada por IASB y FASB junto con su implementación práctica. Escenario que estimamos poco probable y absolutamente irrealista, puesto que la entrada en vigor de una nueva norma internacional hasta ahora significa la derogación expresa de la norma anterior ya obsoleta.

Desarrollar para el arrendador intermedio un modelo único de cesión del derecho de uso característico de los contratos de subarrendamiento

Muchos de los problemas relacionados con los contratos de subarrendamiento pueden evitarse si los arrendadores intermedios aplican un modelo distintivo propio de cesión de un derecho de uso. El arrendador

intermedio reconoce un derecho de uso del activo subyacente arrendado y la obligación de pago del contrato de arrendamiento matriz. Además el arrendador intermedio tiene el deber de reconocer los ingresos de un derecho de crédito simétrico de la obligación de pago en la que se subroga el arrendatario final. Ventajas de este sistema para el arrendador intermedio:

- a) En un contrato de subarrendamiento, no tiene que diferenciar entre arrendamientos financieros y operativos.
- b) Puede identificar el mismo modelo de arrendamiento tanto en el contrato matriz como en el subordinado. Esto resulta más elemental y simple de comprender para los destinatarios de los estados financieros.

Sin embargo, también apreciamos varias disfunciones básicas, que enumeramos:

- a) Caso del arrendador intermedio que cede en arrendamiento activos con título de propiedad y activos subyacentes arrendados en propiedad del arrendador anfitrión en virtud de un contrato matriz de arrendamiento. Podría verificarse la paradoja de que el modelo contable del arrendador intermedio en las operaciones de subarrendamiento fuese distinto del modelo de cesión del derecho de uso de un activo subyacente arrendado con título de propiedad ambos regulados en la nueva norma de contabilidad de los arrendamientos, entonces, transacciones de arrendamiento equivalentes se contabilizan de forma diferente. Esta argumentación es un obstáculo y no simplifica la comparación de los estados financieros de distintas empresas.
- b) Debemos solucionar los problemas asociados al modelo contable del arrendador intermedio, y concretar cuándo se reconoce la cesión de un derecho de uso del activo subyacente derivado del contrato de arrendamiento matriz, y cuándo se reconoce un derecho de crédito que genera un contrato de subarrendamiento.
- c) El reconocimiento y valoración del derecho de crédito del arrendador intermedio debe ser o no debe ser simétrico del reconocimiento y la valoración de la obligación de pago del arrendatario final. Debemos tener en cuenta que este último incluye los pagos por arrendamiento de las cláusulas de opciones financieras, tales como opción de compra, cuotas contingentes, prórroga de vencimiento y valor residual garantizado.

Proponemos que se deben resolver cada una de estas cuestiones antes de publicar un proyecto de norma internacional de contabilidad de los arrendamientos. Consideramos que es coherente aplicar al contrato de arrendamiento matriz y al contrato de subarrendamiento el modelo contable de cesión del derecho de uso para simplificar la comparación de los estados financieros de diferentes empresas y porque proporciona a los destinatarios información fiable sobre las operaciones de arrendamiento.

3. Inversiones inmobiliarias

Las inversiones en inmuebles (terrenos y bienes naturales, instalaciones técnicas, y construcciones) se realizan con la finalidad de obtener una corriente de ingresos procedentes de rentas de alquiler o para generar plusvalías (como depósito de valor con un riesgo bajo y una rentabilidad alta). US GAAP y las IFRS tienen criterios diferentes para el registro y reconocimiento de las propiedades inmobiliarias en la contabilidad. IFRS defiende el valor razonable en contra de la decisión de US GAAP.

Las propiedades inmobiliarias se excluyen del campo de aplicación de NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y se contabilizan con los preceptos de NIC 40, "Inversiones inmobiliarias" [IAS 40, "Investment Property"]. Según NIC 40, a los titulares de propiedades inmobiliarias se les permite elegir, para el reconocimiento y valoración inicial, entre el precio de coste o el valor razonable. El criterio del valor razonable también se aplica en la valoración posterior para determinar el valor contable. Cualquier diferencia causada por correcciones del valor razonable de una propiedad inmobiliaria se reconoce como beneficio o pérdida del ejercicio en la cuenta de resultados.

Con el criterio del precio de coste, las inversiones inmobiliarias se deprecian durante la vida económica con el reconocimiento de las dotaciones a la amortización por el desgaste y agotamiento cuando se incorpora a las actividades mercantiles. NIC 40 exige revelar información complementaria sobre el valor razonable de las inversiones inmobiliarias contabilizadas al precio de coste. Bajo las normas contables US GAAP, las propiedades inmobiliarias se registran según las disposiciones establecidas en la norma FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"].

Conclusiones preliminares

Cuando se implementa el valor razonable como criterio para calcular el valor contable en la valoración posterior de las propiedades inmobiliarias, permitimos a los destinatarios de los estados financieros disponer de la información fiable más relevante que la que proporciona el precio de coste. Argumentamos que cuando se sustituya el modelo contable que impone el valor razonable en las valoraciones de las propiedades inmobiliarias por un modelo alternativo que rehúsa el valor razonable, la información financiera que se divulga no es ni más fiable ni más relevante. También defendemos que el modelo de cesión del derecho de uso del arrendador que permite sustituir el activo subyacente arrendado (por ejemplo una edificación) por dos activos, un derecho de crédito y un valor residual del activo subyacente arrendado, no es tan relevante para los usuarios de los estados financieros.

En conclusión, la nueva norma internacional de contabilidad del arrendador tendría que abordar cuándo se reconoce una modificación en la valoración posterior del modelo contable para el arrendador de cesión de un derecho de uso sobre bienes inmuebles. También debe especificar cuándo una inversión inmobiliaria se excluye del campo de aplicación de la nueva norma internacional de contabilidad de los arrendamientos. El reto consiste en diseñar un modelo contable para los arrendamientos de bienes inmuebles que salvaguarde la información sobre el valor razonable que impone NIC 40, de forma consistente con el modelo de cesión de un derecho de uso sobre los activos subyacentes arrendados [IASB & FASB, 2009, p.107, pfs.10.48-10.49]. Consideramos que la nueva NIIF sobre los arrendamientos debe permitir aplicar el criterio contable del valor razonable en la valoración posterior de las propiedades inmobiliarias según NIC 40.

4. Presentación de los arrendamientos en las cuentas anuales del arrendador

El arrendador debe presentar el activo arrendado, el crédito por arrendamiento y la obligación de rendimiento en el estado de posición financiera de forma abreviada por el importe neto del contrato de arrendamiento, revelando un activo neto o bien una obligación de pago neta. La amortización por reembolso y los intereses devengados del crédito por arrendamiento se reconocen como una actividad de tráfico mercantil en el estado de flujos de efectivo.

IASB propone que los ingresos de intereses por aplazamiento y las dotaciones a la amortización contable de los contratos de arrendamiento, junto con el deterioro de valor del activo subyacente arrendado se presenten de forma diferenciada en la cuenta de resultados. FASB defiende que se calcule el resultado de estas tres partidas y se presente en la cuenta de resultados de forma abreviada bien por un ingreso neto o bien por un gasto neto por arrendamiento [FASB, 2010, March 23].

5. Información a revelar por el arrendador

1. Naturaleza de los contratos de arrendamiento. Se debe especificar si los contratos de arrendamiento son una parte significativa de los ingresos de las actividades mercantiles del arrendador, incluyendo:
 - a) Una descripción general de los contratos de arrendamiento.
 - b) Una relación de las cláusulas de opciones financieras.
 - c) El sistema de cálculo para actualizar las cuotas de arrendamiento, opción de compra, cuotas contingentes y el valor residual garantizado.
 - d) Los costes iniciales directos en los que se haya incurrido.
2. Un detalle analítico de las restricciones en la cesión del derecho de uso de los activos subyacentes que se imponen en los contratos de arrendamiento y los criterios de reconocimiento y valoración del valor residual en el activo patrimonial del arrendador.
3. En el crédito por arrendamiento, un análisis cuantitativo de los vencimientos de los primeros cinco años, y una descripción general del resto, comparando las diferencias entre los flujos de efectivos atribuibles a los pagos por arrendamiento y a la estimación de los pagos prospectivos totales. Un arrendador no tiene obligación de revelar información del valor razonable del crédito por arrendamiento.
4. El horizonte temporal de la obligación de rendimiento reconocida. Se debe desglosar la obligación de rendimiento con fecha de expiración inferior a un año, entre un año y dos y hasta tres años después del instante en que se revela la información.
5. Una conciliación desde la apertura hasta el cierre del ejercicio entre el crédito por arrendamiento y la obligación de rendimiento. Esa conciliación, para que la información sea útil y fiable, debe observar los criterios que se proponen en el documento de trabajo "Conclusiones

preliminares sobre la presentación en los estados financieros” [IASB & FASB, DP/2008/10], [FASB, 2010, April 22].

6. Período de transición

1. Los arrendadores reconocerán y valorarán todos los créditos por arrendamiento con plazo contractual no agotado en la fecha de aplicación de la nueva NIIF de los arrendamientos con los criterios contables del contrato simple de arrendamiento. Esta valoración requiere el cálculo del valor actual de la obligación de pago prospectiva, pendiente de vencimiento del arrendamiento. La obligación de rendimiento se valora con una técnica de cálculo idéntica [FASB, 2010, June 9].
2. Se debe utilizar la tasa de interés original que el arrendador repercute al arrendatario para descontar la obligación de pago del arrendamiento.
3. El arrendador debe reconocer y valorar al precio de coste amortizado los activos subyacentes arrendados cuya valoración posterior con NIC 17 y/o FASB 13 no verifique éste criterio contable, ajustado por las correcciones por deterioro de valor que procedan.
4. Se debe establecer un período de transición para que se cumplan las directrices propuestas en NIC 8, Políticas contables, cambios en las estimaciones y errores contables [IAS 8, Accounting policies, changes in accounting estimates and errors], sin tener que aflorar ganancias ajustadas básicas y diluidas por acción [FASB, 2010, March 17].

TEMA 13. REGISTROS CONTABLES DEL ARRENDADOR

Criterios contables propuestos para la nueva Norma Internacional de Contabilidad de los Arrendamientos

Al inicio del arrendamiento el arrendatario tiene obligación de notificar al arrendador sus preferencias sobre las opciones de las cláusulas financieras contractuales que afectan al plazo de salida irrevocable. Análogamente se indica que es una práctica habitual que en los contratos de arrendamiento se estipule un plazo de preaviso, antes de finalizar el plazo irrevocable y antes de comenzar una prórroga de vencimiento del plazo revocable. Dentro del plazo de preaviso el arrendatario tiene la obligación de notificar al arrendador cualquier modificación sobre las preferencias de las cláusulas financieras pactadas que afectan al plazo revocable, que suponen la cancelación del contrato, que tienen incidencia sobre la opción de compra, valor residual garantizado, cuotas contingentes de alquiler y cuotas de arrendamiento futuras. De forma que con antelación suficiente y en función de las más recientes preferencias del arrendatario, el arrendador actualiza su derecho de crédito y obligación de rendimiento.

Se adapta el modelo de cesión del derecho de uso del arrendatario que reconoce un activo y pasivo contable inherente al contrato de arrendamiento. Se propone un modelo contable híbrido para el arrendador. Se aplica alternativamente uno de los dos modelos: Obligación de Rendimiento o Baja Parcial en Cuentas.

1. En la fecha de inicio del arrendamiento, el arrendador deberá evaluar cuándo un contrato de arrendamiento se contabiliza con el modelo de la Obligación de Rendimiento o con el modelo de Baja Parcial en Cuentas en función de su exposición a riesgos y beneficios significativos asociados al activo subyacente arrendado según sus expectativas sobre:
 - a) El plazo de arrendamiento de uno o varios contratos.
 - b) Transmisión por compraventa del activo subyacente si lo recupera al finalizar el arrendamiento, cuando no se ejercita la opción de compra.

La valoración inicial del derecho del arrendador para ingresar los pagos por arrendamiento prospectivos se contabiliza con los preceptos de *NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y valoración"* y *Sección 310-10-30 de las Normas de Contabilidad FASE*.

2. El derecho de crédito y la obligación de rendimiento del arrendador se reconocen sobre la base de la totalidad de los pagos por arrendamiento que espera ingresar durante el plazo contractual. La prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado no se reconocen como elementos separables diferenciados. Se incluyen en el crédito por arrendamiento cuando se hayan pactado en las cláusulas financieras y se puedan valorar con fiabilidad. Se debe registrar la opción de compra cuando el arrendatario y el arrendador tengan certeza de que es una cláusula que se preferirá ejercitar.
3. Los registros contables del arrendador son simétricos de los registros contables del arrendatario. No obstante, el objetivo de simetría no siempre significa el reconocimiento de la misma valoración en los pagos por arrendamiento en la contabilidad del arrendador y del arrendatario.
4. La tasa de descuento del arrendador no tienen porqué coincidir con la del arrendatario, no se revisa cuando se produzcan cambios en la valoración posterior por nueva estimación del plazo de arrendamiento, opción de compra, cuotas contingentes o valor residual garantizado, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un interés de referencia para actualizar los capitales de la obligación de pago idéntico a la tasa de descuento del arrendador.

5. Cuando el valor residual garantizado de un contrato de arrendamiento tiene el aval de una tercera parte se registra con los criterios para contabilizar otras garantías según *FASB 45, "Contabilidad de las garantías e información a revelar sobre las garantías, incluyendo garantías indirectas de endeudamiento y otras"* o, si procede, *NIC 37 "Provisiones, activos y pasivos contingentes"*.

Modelo contable de la Obligación de Rendimiento

Reconocimiento y Valoración inicial

En la fecha de inicio del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá:

- a) Reconocer un activo contable, el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en el estado de posición financiera, que se cuantifica por el valor actual de la suma de los pagos por arrendamiento, descontados con la tasa de interés que el arrendador repercute al arrendatario, y cualquier coste inicial directo que el arrendador haya liquidado.
- b) Reconocer un pasivo contable, la obligación de rendimiento, que se valora por un capital equivalente al crédito por arrendamiento.
- c) No podrá dar de baja el activo subyacente arrendado.

Valoración posterior

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador debe valorar:

- a) El derecho a ingresar los pagos por arrendamiento con el criterio del coste amortizado con un sistema de valoración que utiliza en sus cálculos el tanto efectivo que repercute el arrendador.
- b) La obligación de rendimiento pendiente de cancelar se calcula sobre la base del patrón de uso del activo subyacente por el arrendatario. Si el arrendador no puede determinar con fiabilidad la obligación de rendimiento pendiente de forma sistemática y racional con el patrón de uso del activo subyacente, deberá utilizar un método de cálculo lineal.
- c) La valoración posterior de la obligación de rendimiento del arrendador será decreciente por permitir al arrendatario utilizar libremente y agotar el uso del activo subyacente arrendado en el plazo contractual.

Nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá calcular el nuevo valor contable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento de cada contrato si se evidencian hechos o acontecimientos con trascendencia económica que causan cambios en la valoración posterior desde el último informe financiero revelado. Cuando se evidencian estas circunstancias, el arrendador deberá:

- a) Calcular el plazo de arrendamiento prospectivo y ajustar la obligación de rendimiento en contrapartida de cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento derivados de la revisión del plazo de arrendamiento.
- b) Calcular una nueva estimación de las cuotas contingentes y del valor residual garantizado.

El arrendador deberá reconocer cualquier modificación en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento:

- 1) En la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas cuando el arrendador ha cumplido su obligación de rendimiento.
- 2) Como un ajuste en el valor contable de la obligación de rendimiento pendiente si hace referencia a una responsabilidad prospectiva que el arrendador aún no ha cumplido. Se puede reducir la obligación de rendimiento hasta anular su valor contable y los excesos se reconocerán en la cuenta de resultados.

El tanto de interés que utiliza el arrendador para descontar los pagos por arrendamiento permanece fijo, excepto cuando el índice de referencia para actualizar las cuotas contingentes es el propio tanto de interés. Cuando las cuotas contingentes se basan en dicho índice de referencia, un arrendador reconocerá cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas.

Deterioro del valor

Un arrendador deberá aplicar NIC 39 en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para concretar si se evidencia un deterioro del valor en el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento y reconocer cualquier pérdida por deterioro del valor en la cuenta de resultados.

Modelo contable de Baja Parcial en Cuentas***Reconocimiento y Valoración inicial***

En la fecha de inicio del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá:

- a) Reconocer un derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en el estado de posición financiera que se cuantifica por el valor actual de la suma de los pagos por arrendamiento.
- b) Dar de baja en el estado de posición financiera la fracción del valor contable del activo subyacente arrendado que representa la cesión del derecho uso al arrendatario durante el plazo de arrendamiento.
- c) Reclasificar como un valor residual la fracción restante del valor contable del activo subyacente arrendado que representa los derechos residuales que retiene el arrendador.

Valoración posterior

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá valorar el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento con el criterio del coste amortizado con un sistema de valoración que utiliza en sus cálculos el tanto efectivo que repercute el arrendador con las excepciones indicadas en caso de una nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento.

Un arrendador no volverá a calcular el valor residual del activo subyacente arrendado, excepto por nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento.

Nueva estimación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá calcular el nuevo valor contable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento de cada contrato si se evidencian hechos o acontecimientos con trascendencia económica que causan cambios en la valoración posterior desde el último informe financiero revelado. Cuando se evidencian estas circunstancias, el arrendador deberá:

- a) Calcular el plazo de arrendamiento prospectivo. Cuando esta nueva valoración cause modificaciones en el valor residual del activo subyacente, el arrendador prorrateará estos ajustes entre los derechos que causan baja y al valor residual del activo subyacente.
- b) Calcular una nueva estimación de las cuotas contingentes y del valor residual garantizado. El arrendador deberá reconocer en la cuenta de resultados cualquier modificación en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento.

El tanto de interés que utiliza el arrendador para descontar los pagos por arrendamiento permanece fijo, excepto cuando el índice de referencia para actualizar las cuotas contingentes es el propio tanto de interés. Cuando las cuotas contingentes se basan en dicho índice de referencia, un arrendador reconocerá cualquier cambio en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento en la cuenta de resultados como beneficios o pérdidas.

Deterioro del valor

Un arrendador deberá aplicar NIC 39 en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para concretar si se evidencia un deterioro del valor en el derecho a ingresar los pagos por arrendamiento y reconocer cualquier pérdida por deterioro del valor en la cuenta de resultados.

Un arrendador deberá aplicar NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", en cada fecha de depósito de las cuentas anuales para determinar si se aprecia deterioro del valor en el valor residual del activo y reconocer cualquier pérdida por deterioro del valor en la cuenta de resultados.

Supuesto 1 Contrato Complejo de Arrendamiento
Cuotas Contingentes. Opción de Compra. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tanto de interés de mercado al inicio del arrendamiento para operaciones de endeudamiento cuando se asume un riesgo de crédito similar, 16% efectivo anual.
- Valor al inicio del arrendamiento de cada una de las tres cuotas contingentes de alquiler: 20.000 €. Se liquidan cada bienio por vencido y se actualizan con el tanto de interés euribor. Tanto de interés euribor en el primer bienio, 6% TAE; segundo bienio, 4% TAE; tercer bienio, 7% TAE.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato. Se estipula en las condiciones financieras que la opción de compra se actualizará al finalizar el quinto año de arrendamiento con el valor razonable de mercado en ese instante. El valor razonable el 31-12-X+5 se cifra en 27.000 €.
- Al inicio del arrendamiento, el arrendador tiene contabilizado el activo subyacente arrendado por un coste histórico de 450.000 € y amortizado en 180.000 €; su valor razonable de mercado, 250.000 €.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento prefiere la obligación de pago del arrendamiento del plazo no revocable, cuotas de arrendamiento y cuotas contingentes, y el ejercicio de la opción de compra.

Solución con criterios contables de la nueva NIC para Arrendamientos: Obligación de Rendimiento

Para razonar la solución que se expondrá se remite al lector a los criterios contables propuestos en la nueva *Norma Internacional de Contabilidad de los Arrendamientos*.

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$	IGIC, 5%
TAE de mercado de endeudamiento, al inicio del arrendamiento, $i = 16,00\%$	
Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$	$K = 0, 1, 2, \dots, 6$
Opción de Compra, valor final a 1-9-X+7, $OC_7 = 23.000$	
Valor actual de Cuotas Contingentes, $CC_0 \equiv 60.000$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X a 1-9-X+2, $TAE_1 \equiv 6\%$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X+2 a 1-9-X+4, $TAE_2 \equiv 4\%$	
EURIBOR, TIE de 1-9-X+4 a 1-9-X+6, $TAE_3 \equiv 7\%$	

Cálculo del tipo de interés implícito del contrato al inicio del arrendamiento:

$$\text{Valor Razonable del activo subyacente, } VR_0 = 250.000$$

$$\text{TIR, } i' \equiv -250.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i')^{-K} + OC_7 \times (1+i')^{-7} = 14,625\%$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a_K	$I_K = C_{K-1} \times i'$	$A_K = a_K - I_K$	$C_K = C_{K-1} - A_K$	$M_K = M_{K-1} + A_K$
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	200.000,00	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	29.249,10	20.750,90	179.249,10	70.750,90
1-9-X+2	2	50.000,00	26.214,38	23.785,62	155.463,48	94.536,52
1-9-X+3	3	50.000,00	22.735,84	27.264,16	128.199,32	121.800,68
1-9-X+4	4	50.000,00	18.748,58	31.251,42	96.947,90	153.052,10
1-9-X+5	5	50.000,00	14.178,20	35.821,80	61.126,10	188.873,90
1-9-X+6	6	50.000,00	8.939,42	41.060,58	20.065,52	229.934,48
1-9-X+7	7	23.000,00	2.934,48	20.065,52	0,00	250.000,00
Sumas		373.000,00	123.000,00	250.000,00		

1-9-X. Formalización. Modelo contable de la Obligación de RendimientoCuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, $CH_{MPO} \equiv 450.000$ Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, $AA_{MPO} \equiv 180.000$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28130. Amortización acumulada de Maquinaria en Producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
2132. Maquinaria Cedida en Arrendamiento	450.000,00	
28132. Amortiz. Acum. de Maquinaria Cedida en Arrendamiento		180.000,00
<i>Sumas</i>	630.000,00	630.000,00

Para el conocimiento de los destinatarios de la información mercantil, la contabilidad debe reflejar de forma separada e independiente los elementos del inmovilizado material permanentemente incorporados a las actividades de tráfico habituales y propias del objeto social de la empresa, diferenciándolos de aquellos otros que están destinados al arrendamiento, de los que se espera obtener un flujo de ingresos por la cesión del derecho de uso.

$$\text{Cuenta 252} \equiv \sum_{k=1,2,\dots,6} A_k + OC_0 + CC_0 = 260.000,00$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	260.000,00	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
171. Deudas a largo plazo		260.000,00
521. Deudas a corto plazo		50.000,00
<i>Sumas</i>	310.000,00	310.000,00

Las cuentas 252. *Créditos a largo plazo* y 542. *Créditos a corto plazo* registran el derecho de crédito del arrendador al inicio del arrendamiento. La contrapartida se recoge respectivamente en las cuentas 171. *Deudas a largo plazo* y 521. *Deudas a corto plazo* que muestran la obligación de rendimiento del arrendador que suscribe al inicio del arrendamiento cuando cede al arrendatario el derecho de uso de un recurso económico. El arrendador no transmite el título de propiedad y prosigue reconociendo el activo subyacente arrendado sin causar baja en el patrimonio de la empresa. Se compromete a permitir el uso continuado por el arrendatario del activo subyacente arrendado dentro del plazo de arrendamiento.

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000,00$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		50.000,00
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	50.000,00	
705. Prestaciones de servicios		50.000,00
<i>Sumas</i>	102.500,00	102.500,00

Se registra el ingreso por arrendamiento en la cuenta 705. *Prestaciones de servicios* cuando el arrendamiento es la actividad propia del objeto social de la empresa. Cuando la sociedad detenta el título de propiedad de los activos subyacentes arrendados y el objeto social no comprende actividades de arrendamiento o alquiler, se trata por tanto de unos ingresos colaterales para rentabilizar las inversiones patrimoniales, entonces se debe escoger la cuenta 752. *Ingresos por arrendamientos*.

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{OC} , Interés de la Opción de Compra.

I_{CR} , Interés de la Cuota Contingente de Alquiler R -ésima

Cuenta 252, $IC_1 \equiv 60.000 \times (1,06^{4/12} - 1) = 1.176,77$

Cuenta 547 Intereses, $I_{CL} + I_{OC} = I_1 \times 4 / 12 = 9.749,70$

Cuenta 542 $\equiv A_1 = 20.750,90$ $A_1 = A^a_1 + A^o_1$

Cuenta 521, $A^a_1 = A_1 \times 8 / 12 = 13.833,93$

Cuenta 705, $A^o_1 = A_1 \times 4 / 12 = 6.916,97$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	1.176,77	
171. Deudas a largo plazo		1.176,77
547. Intereses a corto plazo de créditos	9.749,70	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		9.749,70
542. Créditos a corto plazo	20.750,90	
252. Créditos a largo plazo		20.750,90
171. Deudas a largo plazo	20.750,90	
521. Deudas a corto plazo		13.833,93
705. Prestaciones de servicios		6.916,97
<i>Sumas</i>	52.428,27	52.428,27

31-12-X. Se dota la amortización contable del activo subyacente arrendado

Coste Histórico del Activo Subyacente, $CH_{AS} \equiv 450.000,00$

Vida económica, en años, $VE \equiv 15$

Al inicio del arrendamiento, amortizaciones dotadas, $AA_0 \equiv 180.000,00$

Al inicio del arrendamiento, vida económica agotada, $VE_{AG} \equiv 6$

Valor Contable, $VC_{AS} \equiv 450.000 - 180.000 = 270.000$

Vida económica no agotada, $VE_{NA} \equiv 9$

Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 4 / 12 = 10.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
681. Amortización inmovilizado material	10.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		10.000,00
<i>Sumas</i>	10.000,00	10.000,00

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_1 = 20.750,90$

Cuenta 76203, $I_{CL} + I_{OC} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 19.499,40$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times A_1 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv A_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		20.750,90
547. Intereses a corto plazo de créditos		9.749,70
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		19.499,40
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	13.833,93	
705. Prestaciones de servicios		13.833,93
<i>Sumas</i>	66.333,93	66.333,93

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 252, } IC_2 \equiv 60.000 \times (1,06^{16/12} - 1,06^{4/12}) = 3.670,61$$

$$\text{Cuenta 547, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} = I_2 \times 4 / 12 = 8.738,13$$

$$\text{Cuenta 542 } \equiv A_2 + 20.000 \times 1,06^{16/12} = 45.401,41$$

$$\text{Cuenta 521 } \equiv A_2^a + 20.000 \times 1,06^{16/12} = 37.472,87$$

$$\text{Cuenta 705, } A_2^o = A_2 \times 4 / 12 = 7.928,54$$

$$\text{Cuenta 28132 } \equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$$

$$A_2 = A_2^a + A_2^o = 23.785,62$$

$$A^a = A_2 \times 8 / 12 = 15.857,08$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	3.670,61	
171. Deudas a largo plazo		3.670,61
547. Intereses a corto plazo de créditos	8.738,13	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		8.738,13
542. Créditos a corto plazo	45.401,41	
252. Créditos a largo plazo		45.401,41
171. Deudas a largo plazo	45.401,41	
521. Deudas a corto plazo		37.472,87
705. Prestaciones de servicios		7.928,54
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	133.211,56	133.211,56

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 542 } \equiv A_2 = 23.785,62$$

$$\text{Cuenta 76203, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 17.476,25$$

$$\text{Cuenta 4777 } \equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572 } \equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		23.785,62
547. Intereses a corto plazo de créditos		8.738,13
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		17.476,25
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	15.857,08	
705. Prestaciones de servicios		15.857,08
<i>Sumas</i>	68.357,08	68.357,08

1-9-X+2. Liquidación de la cuota contingente de alquiler

$$\text{Cuenta 542 } \equiv 20.000 \times 1,06^{16/12} = 21.615,79$$

$$\text{Cuenta 76203 } \equiv 20.000 \times (1,06^2 - 1,06^{16/12}) = 856,21$$

$$\text{Cuenta 4777 } \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 5\% = 1.123,60$$

$$\text{Cuenta 572 } \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,05 = 23.595,60$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	23.595,60	
542. Créditos a corto plazo		21.615,79
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		856,21
4777. IGIC 5% repercutido		1.123,60
521. Deudas a corto plazo	21.615,79	
705. Prestaciones de servicios		21.615,79
<i>Sumas</i>	45.211,39	45.211,39

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 252, $IC_3 \equiv 40.000 \times (1,06^2 \times 1,04^{4/12} - 1,06^{16/12}) = 2.303,85$

Cuenta 547, Intereses, $I_{CL} + I_{OC} = I_3 \times 4 / 12 = 7.578,61$

Cuenta 542 $\equiv A_3 = 27.264,16$ $A_3 = A_3^a + A_3^o$

Cuenta 521, $A_3^a = A_3 \times 8 / 12 = 18.176,11$

Cuenta 705, $A_3^o = A_3 \times 4 / 12 = 9.088,05$

Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	2.303,85	
171. Deudas a largo plazo		2.303,85
547. Intereses a corto plazo de créditos	7.578,61	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		7.578,61
542. Créditos a corto plazo	27.264,16	
252. Créditos a largo plazo		27.264,16
171. Deudas a largo plazo	27.264,16	
521. Deudas a corto plazo		18.176,11
705. Prestaciones de servicios		9.088,05
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	94.410,78	94.410,78

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_3 = 27.264,16$

Cuenta 76203, $I_{CL} + I_{OC} \equiv I_3 \times 8 / 12 = 15.157,23$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		27.264,16
547. Intereses a corto plazo de créditos		7.578,61
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		15.157,23
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	18.176,11	
705. Prestaciones de servicios		18.176,11
<i>Sumas</i>	70.676,11	70.676,11

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 252, } IC_4 \equiv 40.000 \times 1,06^2 \times (1,04^{16/12} - 1,04^{4/12}) = 1.821,42$$

$$\text{Cuenta 547, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} = I_4 \times 4 / 12 = 6.249,53$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_4 + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^{16/12} = 54.929,85$$

$$\text{Cuenta 521} \equiv A_4^a + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^{16/12} = 44.512,71$$

$$\text{Cuenta 705, } A_4^o = A_4 \times 4 / 12 = 10.417,14$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$$

$$A_4 = A_4^a + A_4^o = 31.251,42$$

$$A_4^a = A_4 \times 8 / 12 = 20.834,28$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	1.821,42	
171. Deudas a largo plazo		1.821,42
547. Intereses a corto plazo de créditos	6.249,53	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		6.249,53
542. Créditos a corto plazo	54.929,85	
252. Créditos a largo plazo		54.929,85
171. Deudas a largo plazo	54.929,85	
521. Deudas a corto plazo		44.512,71
705. Prestaciones de servicios		10.417,14
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	147.930,65	147.930,65

1-9-X+4. Cuarta amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_4 = 31.251,42$$

$$\text{Cuenta 76203, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_4 \times 8 / 12 = 12.499,05$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times A_4 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv A_4 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		31.251,42
547. Intereses a corto plazo de créditos		6.249,53
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		12.499,05
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	20.834,28	
705. Prestaciones de servicios		20.834,28
<i>Sumas</i>	73.334,28	73.334,28

1-9-X+4. Liquidación de la cuota contingente de alquiler

$$\text{Cuenta 542} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^{16/12} = 23.678,43$$

$$\text{Cuenta 76203} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times (1,04^2 - 1,04^{16/12}) = 627,29$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 5\% = 1.215,29$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,05 = 25.521,01$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	25.521,01	
542. Créditos a corto plazo		23.678,43
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		627,29
4777. IGIC 5% repercutido		1.215,29
521. Deudas a corto plazo	23.678,43	
705. Prestaciones de servicios		23.678,43
<i>Sumas</i>	49.199,44	49.199,44

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 252, } IC_5 \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times (1,04^2 \times 1,07^{4/12} - 1,04^{16/12}) = 1.181,68$$

$$\text{Cuenta 547, Intereses, } I_{CL} + I_{OC} = I_5 \times 4 / 12 = 4.726,07$$

$$\text{Cuenta 542 } \equiv A_5 = 35.821,80 \quad A_3 = A_5^a + A_5^o$$

$$\text{Cuenta 521, } A_5^a = A_5 \times 8 / 12 = 23.881,20$$

$$\text{Cuenta 705, } A_5^o = A_5 \times 4 / 12 = 11.940,60$$

$$\text{Cuenta 28132 } \equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	1.181,68	
171. Deudas a largo plazo		1.181,68
547. Intereses a corto plazo de créditos	4.726,07	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		4.726,07
542. Créditos a corto plazo	35.821,80	
252. Créditos a largo plazo		35.821,80
171. Deudas a largo plazo	35.821,80	
521. Deudas a corto plazo		23.881,20
705. Prestaciones de servicios		11.940,60
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	107.551,35	107.551,35

1-9-X+5. Quinta amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 542 } \equiv A_5 = 35.821,80$$

$$\text{Cuenta 76203, } I_{CL} + I_{OC} \equiv I_5 \times 8 / 12 = 9.452,13$$

$$\text{Cuenta 4777 } \equiv 5\% \times a_5 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572 } \equiv a_5 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		35.821,80
547. Intereses a corto plazo de créditos		4.726,07
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		9.452,13
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	23.881,20	
705. Prestaciones de servicios		23.881,20
<i>Sumas</i>	76.381,20	76.381,20

31-12-X+5. Se actualiza la opción de compra, 23.000 € iniciales por 27.000 €

$$\text{Cuenta 171, Variación, } \Delta OC_7 \equiv (27.000 - 23.000) \times (1 + i')^{-2} = 3.044,42$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	3.044,42	
171. Deudas a largo plazo		3.044,42
<i>Sumas</i>	3.044,42	3.044,42

Nuevo capital vivo tras la actualización de la opción de compra

$$C'_0 \equiv VAN_0 = 50.000 \times (1+i')^{-1} + 27.000 \times (1+i')^{-2} = 64.170,52$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a'_k	$I'_k = C'_{k-1} \times i'$	$A'_k = a'_k - I'_k$	$C'_k = C'_{k-1} - A'_k$	$M'_k = M'_{k-1} + A'_k$
1-9-X+5	0				64.170,52	
1-9-X+6	1	50.000,00	9.384,65	40.615,35	23.555,17	40.615,35
1-9-X+7	2	27.000,00	3.444,83	23.555,17	0,00	64.170,52
Sumas		77.000,00	12.829,48	64.170,52		

Capital Vivo Rectificado, $C'_0 = A'_1 + A'_2 = 64.170,52$

Capital Vivo Original, $C_6 = A_6 + A_7 = 61.126,10$

Cuenta 171, Variación, $\Delta C_6 \equiv C'_0 - C_6 = 3.044,42$

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 252, $IC_6 \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times (1,07^{16/12} - 1,07^{4/12}) = 1.740,21$

Cuenta 547, Intereses, $I'_{CL} + I'_{OC} = I'_1 \times 4/12 = 3.128,22$

Cuenta 542 $\equiv A'_1 + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^{16/12} = 67.215,66$

$A'_1 = A^a_{11} + A^o_{11} = 40.615,35$

$A^a_{11} = A'_1 \times 8/12 = 27.076,90$

Cuenta 521 $\equiv A^a_{11} + 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^{16/12} = 53.677,21$

Cuenta 705, $A^o_{11} = A'_1 \times 4/12 = 13.538,45$

Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	1.740,21	
171. Deudas a largo plazo		1.740,21
547. Intereses a corto plazo de créditos	3.128,22	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		3.128,22
542. Créditos a corto plazo	67.215,66	
252. Créditos a largo plazo		67.215,66
171. Deudas a largo plazo	67.215,66	
521. Deudas a corto plazo		53.677,21
705. Prestaciones de servicios		13.538,45
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
Sumas	169.299,75	169.299,75

1-9-X+6. Primera amortización financiera revisada

Cuenta 542 $\equiv A'_1 = 40.615,35$

Cuenta 76203, $I'_{CL} + I'_{OC} \equiv I'_1 \times 8/12 = 6.256,43$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a'_1 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a'_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		40.615,35
547. Intereses a corto plazo de créditos		3.128,22
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		6.256,43
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	27.076,90	
705. Prestaciones de servicios		27.076,90
Sumas	79.576,90	79.576,90

1-9-X+6. Liquidación de la cuota contingente de alquiler

$$\text{Cuenta 542} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^{16/12} = 26.600,31$$

$$\text{Cuenta 76203} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times (1,07^2 - 1,07^{16/12}) = 1.227,30$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^2 \times 5\% = 1.391,38$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv 20.000 \times 1,06^2 \times 1,04^2 \times 1,07^2 \times 1,05 = 29.218,99$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	29.218,99	
542. Créditos a corto plazo		26.600,31
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		1.227,30
4777. IGIC 5% repercutido		1.391,38
521. Deudas a corto plazo	26.600,31	
705. Prestaciones de servicios		26.600,31
<i>Sumas</i>	55.819,30	55.819,30

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\text{Cuenta 547, Intereses, } l'_{oc} = l'_2 \times 4 / 12 = 1.148,28$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A'_2 = 23.555,17$$

$$\text{Cuenta 28132} \equiv VC_{AS} / VE_{NA} = 30.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	1.148,28	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		1.148,28
542. Créditos a corto plazo	23.555,17	
252. Créditos a largo plazo		23.555,17
171. Deudas a largo plazo	23.555,17	
521. Deudas a corto plazo		23.555,17
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	78.258,62	78.258,62

1-9-X+7. Se ejercita la cláusula financiera de opción de compra revisada

$$\text{Cuenta 542} \equiv A'_2 = OC_5 = 23.555,17$$

$$\text{Cuenta 76203, } l'_{oc} \equiv l'_2 \times 8 / 12 = 2.296,55$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times OC_7 = 1.350,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv OC_7 \times 1,05 = 28.350,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	28.350,00	
542. Créditos a corto plazo		23.555,17
547. Intereses a corto plazo de créditos		1.148,28
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		2.296,55
4777. IGIC 5% repercutido		1.350,00
521. Deudas a corto plazo	23.555,17	
705. Prestaciones de servicios		23.555,17
<i>Sumas</i>	51.905,17	51.905,17

1-9-X+7. Baja patrimonial del activo subyacente arrendadoCuenta 28132, Saldo $\equiv 180.000+10.000+30.000 \times 6 = 370.000,00$ Cuenta 671, cuadro del asiento, $P_{IM} = 80.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento	370.000,00	
671. Pérdidas procedentes del inmovilizado material	80.000,00	
2132. Maquinaria en arrendamiento		450.000,00
<i>Sumas</i>	450.000,00	450.000,00

Solución con el modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas**1-9-X. Formalización**Cuenta 252 $\equiv \sum_{k=1,2,\dots,6} A_k + OC_0 + CC_0 = 260.000$ Cuenta 542 $\equiv A_0 = 50.000$ Valor del Derecho a ingresar pagos por arrendamiento, $VD \equiv 310.000$ Cuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, $CH \equiv 450.000$ Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, $AA \equiv 180.000$ Valor Contable de la Maquinaria en Producción, $VC \equiv 270.000$ Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Valor Razonable, $VR \equiv 250.000$ Importe que Causa Baja, $ICB \equiv VC \times VD / VR = 334.800$ Cta. 5803, Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales, $DR \equiv CH - ICB = 115.200$ Cuenta 771, Resultado de la Operación, $RO \equiv VD + DR - VC = 155.200$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	260.000,00	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
28130. Amortización acumulada de maquinaria en producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
5803. Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales	115.200,00	
771. Beneficios procedentes del inmovilizado material		155.200,00
<i>Sumas</i>	605.200,00	605.200,00

Con el modelo contable de la *Baja Parcial*, en la valoración posterior no se amortiza, sólo se reconoce y registra en contabilidad el deterioro de valor que se observe.

Razonamos que una operación de arrendamiento es un plan estratégico de venta en el que se encuentra comprometida la empresa, el valor contable se recupera a través del arrendamiento y, al inicio de éste la opción de compra se establece a un precio adecuado a su valor razonable en la fecha de vencimiento y las acciones para cerrar la venta y completar el plan indican que es improbable que el arrendador recupere el activo arrendado que subyace en la cesión del derecho de uso.

Otra alternativa es renombrar el subgrupo 22. *Inversiones inmobiliarias* y denominarlo *Inversiones en activos patrimoniales* para que también comprenda el resto de elementos del inmovilizado material que generan un flujo de ingresos colaterales. El grupo 22 recoge los inmuebles propiedad de la empresa que no se destinan a las actividades mercantiles reconocidas en el objeto social. Las normas de registro y valoración permiten amortizar y contabilizar si se aprecia deterioro de valor. La sociedad puede obtener un flujo de ingresos de efectivo por la cesión del derecho de uso o bien recursos económicos complementarios cuando transmita la propiedad.

El hecho es que diferentes empresas con un contrato de arrendamiento pueden registrar el inmueble, activo subyacente arrendado, en activos no corrientes mantenidos para la venta y en inversiones inmobiliarias. Es decir la misma operación tiene registros contables diferentes, cuestión que obstaculiza y no simplifica la comparación entre los estados financieros de sendos arrendadores.

La propuesta que exponemos es renombrar el subgrupo como *22. Inversiones en activos patrimoniales* para registrar elementos del inmovilizado material que la empresa no destina a las actividades mercantiles del objeto social pero de los que obtiene una corriente de ingresos o beneficios en los próximos ejercicios económicos, y así justificar las dotaciones a la amortización por la obtención de rendimientos, y reconocer cuando proceda el deterioro de valor.

Recíprocamente registrar en *Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta* los elementos del inmovilizado material que la empresa no utiliza en las actividades mercantiles habituales, ni espera obtener una corriente de recursos económicos por la cesión del derecho de uso. Argumentamos que al no obtener unos flujos de ingresos, no procede su amortización y el título de propiedad, como depósito de valor, justifica la evaluación y reconocimiento del deterioro de valor, cuando proceda. De esta forma, la frontera entre *Inversiones en Activos Patrimoniales* y *Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta* queda perfectamente e inequívocamente delimitada.

Supuesto 2 Contrato Complejo de Arrendamiento

Prórroga de Vencimiento. Opción de Compra. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tanto de interés de mercado al inicio del arrendamiento para operaciones de endeudamiento cuando se asume un riesgo de crédito similar, 16% efectivo anual.
- Valor residual garantizado neto de 25.000 € al finalizar el contrato.
- Prórroga de vencimiento discrecional a continuación del plazo inicial de salida, por un plazo suplementario revocable de 5 años, con cuotas anticipadas de arrendamiento de 30.000 € anuales.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato. Se estipula en las condiciones financieras que la opción de compra se actualizará si se ejercita la prórroga de vencimiento, con el valor razonable de mercado al finalizar el noveno año de arrendamiento. El valor razonable el 31-12-X+9 se cifra en 10.000 €.
- Al inicio del arrendamiento, el arrendador tiene contabilizado el activo subyacente arrendado por un coste histórico de 450.000 € y amortizado en 180.000 €; su valor razonable de mercado, 420.000 €.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento estima que la obligación de pago más probable incluye el plazo de salida no revocable y la expectativa de no ejercitar la opción de compra.
- El arrendatario al finalizar el cuarto año de arrendamiento modifica sus preferencias sobre las cláusulas de opciones financieras. Estima que la obligación de pago más probable incluye la prórroga de vencimiento y el ejercicio de la opción de compra.

Solución con las proposiciones de Nueva NIC para Arrendamientos

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$	IGIC, 5%
Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$	$K = 0, 1, 2, \dots, 6$
Valor Residual Garantizado Neto, 1-9-X+7, $VG_7 \equiv a_7 = 25.000$	
Valor Razonable del activo subyacente, $VR_0 = 420.000$	
Cálculo del tanto anual efectivo de interés implícito del arrendador, i (Tasa Interna de Rentabilidad)	
$TIR, i \equiv -420.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i)^{-K} + OC_7 \times (1+i)^{-7} = -3,33\%$	

No tiene racionalidad económica ni financiera una tasa implícita de arrendamiento negativa y se escoge el tanto de interés de mercado para operaciones de endeudamiento con un riesgo de crédito similar.

TAE de mercado de endeudamiento, al inicio del arrendamiento, $i = 16,00\%$

$$VAN_0 \equiv \sum_{k=0,1,\dots,6} a_k \times (1+i)^{-k} + VG_7 \times (1+i)^{-7} = 243.082,53$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	K	a_k	$I_k = C_{k-1} \times i$	$A_k = a_k - I_k$	$C_k = C_{k-1} - A_k$	$M_k = M_{k-1} + A_k$
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	193.082,53	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	30.893,20	19.106,80	173.975,73	69.106,80
1-9-X+2	2	50.000,00	27.836,12	22.163,88	151.811,85	91.270,68
1-9-X+3	3	50.000,00	24.289,90	25.710,10	126.101,75	116.980,78
1-9-X+4	4	50.000,00	20.176,28	29.823,72	96.278,03	146.804,50
1-9-X+5	5	50.000,00	15.404,48	34.595,52	61.682,51	181.400,02
1-9-X+6	6	50.000,00	9.869,20	40.130,80	21.551,71	221.530,82
1-9-X+7	7	25.000,00	3.448,29	21.551,71	0,00	243.082,53
Sumas		375.000,00	131.917,47	243.082,53		

1-9-X. Formalización. Modelo contable de la Obligación de Rendimiento

Cuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, $CH_{MP0} \equiv 450.000$

Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, $AA_{MP0} \equiv 180.000$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28130. Amortización acumulada de Maquinaria en Producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
2132. Maquinaria Cedida en Arrendamiento	450.000,00	
28132. Amortiz. Acum. de Maquinaria Cedida en Arrendamiento		180.000,00
Sumas	630.000,00	630.000,00

$$\text{Cuenta 252} \equiv \sum_{k=1,2,\dots,6} A_k + VG_0 = 193.082,53$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	193.082,53	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
171. Deudas a largo plazo		193.082,53
521. Deudas a corto plazo		50.000,00
Sumas	243.082,53	243.082,53

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000,00$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		50.000,00
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	50.000,00	
705. Prestaciones de servicios		50.000,00
Sumas	102.500,00	102.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{VG} , Interés del Valor Residual Garantizado

Cuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_1 \times 4 / 12 = 10.297,73$

Cuenta 542 $\equiv A_1 = 19.106,80$ $A_1 = A^a_1 + A^o_1$

Cuenta 521, $A^a_1 = A_1 \times 8 / 12 = 12.737,87$

Cuenta 705, $A^o_1 = A_1 \times 4 / 12 = 6.368,93$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	10.297,73	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		10.297,73
542. Créditos a corto plazo	19.106,80	
252. Créditos a largo plazo		19.106,80
171. Deudas a largo plazo	19.106,80	
521. Deudas a corto plazo		12.737,87
705. Prestaciones de servicios		6.368,93
Sumas	48.511,33	48.511,33

31-12-X. Se dota la amortización contable del activo subyacente arrendado

Coste Histórico del Activo Subyacente, $CH_{AS} \equiv 450.000,00$

Vida económica, en meses, $VE \equiv 180$

Al inicio del arrendamiento, amortizaciones dotadas, $AA_0 \equiv 180.000,00$

Al inicio del arrendamiento, vida económica agotada, $VE_{AG} \equiv 72$

Valor Contable, $VC_{AS} \equiv 450.000 - 180.000 = 270.000$

Vida económica no agotada, $VE_{NA} \equiv 108$

Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 4 = 10.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
681. Amortización inmovilizado material	10.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		10.000,00
Sumas	10.000,00	10.000,00

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_1 = 19.106,80$

Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 20.595,47$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		19.106,80
547. Intereses a corto plazo de créditos		10.297,73
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		20.595,47
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	12.737,87	
705. Prestaciones de servicios		12.737,87
Sumas	65.237,87	65.237,87

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_2 \times 4 / 12 = 9.278,71$ Cuenta 542 $\equiv A_2 = 22.163,88$ $A_2 = A^a_2 + A^o_2$ Cuenta 521, $A^a_2 = A_2 \times 8 / 12 = 14.775,92$ Cuenta 705, $A^o_2 = A_2 \times 4 / 12 = 7.387,96$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	9.278,71	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		9.278,71
542. Créditos a corto plazo	22.163,88	
252. Créditos a largo plazo		22.163,88
171. Deudas a largo plazo	22.163,88	
521. Deudas a corto plazo		14.775,92
705. Prestaciones de servicios		7.387,96
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
Sumas	83.606,47	83.606,47

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolsoCuenta 542 $\equiv A_2 = 22.163,88$ Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 18.557,41$ Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		22.163,88
547. Intereses a corto plazo de créditos		9.278,71
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		18.557,41
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	14.775,92	
705. Prestaciones de servicios		14.775,92
Sumas	67.275,92	67.275,92

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 4 / 12 = 8.096,63$ Cuenta 542 $\equiv A_3 = 25.710,10$ $A_3 = A^a_3 + A^o_3$ Cuenta 521, $A^a_3 = A_3 \times 8 / 12 = 17.140,07$ Cuenta 705, $A^o_3 = A_3 \times 4 / 12 = 8.570,03$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	8.096,63	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		8.096,63
542. Créditos a corto plazo	25.710,10	
252. Créditos a largo plazo		25.710,10
171. Deudas a largo plazo	25.710,10	
521. Deudas a corto plazo		17.140,07
705. Prestaciones de servicios		8.570,03
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
Sumas	89.516,83	89.516,83

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_3 = 25.710,10$

Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_3 \times 8 / 12 = 16.193,27$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		25.710,10
547. Intereses a corto plazo de créditos		8.096,63
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		16.193,27
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	17.140,07	
705. Prestaciones de servicios		17.140,07
Sumas	69.640,07	69.640,07

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_4 \times 4 / 12 = 6.725,43$

Cuenta 542 $\equiv A_4 = 29.823,72$

$A_4 = A_4^a + A_4^o$

Cuenta 521, $A_4^a = A_4 \times 8 / 12 = 19.882,48$

Cuenta 705, $A_4^o = A_4 \times 4 / 12 = 9.941,24$

Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	6.725,43	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		6.725,43
542. Créditos a corto plazo	29.823,72	
252. Créditos a largo plazo		29.823,72
171. Deudas a largo plazo	29.823,72	
521. Deudas a corto plazo		19.882,48
705. Prestaciones de servicios		9.941,24
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
Sumas	96.372,87	96.372,87

1-9-X+4. Cuarta amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_4 = 29.823,72$

Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_4 \times 8 / 12 = 13.450,85$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_4 = 2.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a_4 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		29.823,72
547. Intereses a corto plazo de créditos		6.725,43
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		13.450,85
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	19.882,48	
705. Prestaciones de servicios		19.882,48
Sumas	72.382,48	72.382,48

31-12-X+4. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Se incorporan los capitales de la prórroga de vencimiento y de la opción de compra.

Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a'_R = 50.000$ R = 1,2
 Cuota anual anticipada de la prórroga de vencimiento, $a'_R = 30.000$ R = 3,4,5,6,7
 Opción de Compra, valor capital a 1-9-X+12, $OC_{12} = 23.000$ $OC_{12} \equiv a'_8$

$$C'_0 \equiv VAN_0 = \sum_{R=1,2,\dots,7} a'_R \times (1+i)^{-R} + OC_{12} \times (1+i)^{-8} = 150.784,79$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	R	a'_R	$I'_R = C'_{R-1} \times i$	$A'_R = a'_R - I'_R$	$C'_R = C'_{R-1} - A'_R$	$M'_R = M'_{R-1} + A'_R$
1-9-X+4	0				150.784,79	
1-9-X+5	1	50.000,00	24.125,57	25.874,43	124.910,36	25.874,43
1-9-X+6	2	50.000,00	19.985,66	30.014,34	94.896,02	55.888,77
1-9-X+7	3	30.000,00	15.183,36	14.816,64	80.079,38	70.705,41
1-9-X+8	4	30.000,00	12.812,70	17.187,30	62.892,08	87.892,71
1-9-X+9	5	30.000,00	10.062,73	19.937,27	42.954,81	107.829,98
1-9-X+10	6	30.000,00	6.872,77	23.127,23	19.827,58	130.957,21
1-9-X+11	7	30.000,00	6.872,77	23.127,23	19.827,58	130.957,21
1-9-X+12	8	23.000,00	3.172,42	19.827,58	0,00	150.784,79
<i>Sumas</i>		273.000,00	99.087,98	173.912,02		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C_4 \equiv 96.278,03$
 Cuenta 171, Variación, $\Delta PMA_4 \equiv C'_0 - C_4 = 54.506,76$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	54.506,76	
171. Deudas a largo plazo		54.506,76
<i>Sumas</i>	54.506,76	54.506,76

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 547, Intereses, $I'_{CL} + I'_{oc} = I'_1 \times 4 / 12 = 8.041,86$
 Cuenta 542 $\equiv A'_1 = 25.874,43$ $A'_1 = A^a_{11} + A^o_{11}$
 Cuenta 521, $A^a_{11} = A'_1 \times 8 / 12 = 17.249,62$
 Cuenta 705, $A^o_{11} = A'_1 \times 4 / 12 = 8.624,81$

Valor contable del activo subyacente arrendado

$VC_{AS} = 270.000 - 10.000 - 30.000 \times 3 = 170.000,00$
 Vida Económica No Agotada, meses, $VE_{NA} = VE - VE_A = 108 - 40 = 68$
 Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	8.041,86	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		8.041,86
542. Créditos a corto plazo	25.874,43	
252. Créditos a largo plazo		25.874,43
171. Deudas a largo plazo	25.874,43	
521. Deudas a corto plazo		17.249,62
705. Prestaciones de servicios		8.624,81
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	89.790,72	89.790,72

1-9-X+5. Primera amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_1 = 25.874,43 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{OC} &\equiv I'_1 \times 8 / 12 = 16.083,71 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_1 = 2.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_1 \times 1,05 = 52.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		25.874,43
547. Intereses a corto plazo de créditos		8.041,86
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		16.083,71
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	17.249,62	
705. Prestaciones de servicios		17.249,62
<i>Sumas</i>	69.749,62	69.749,62

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 547, Intereses, } I'_{CL} + I'_{OC} &= I'_2 \times 4 / 12 = 6.661,89 \\ \text{Cuenta 542} &\equiv A'_2 = 30.014,34 & A'_2 = A^a_{21} + A^a_{22} \\ \text{Cuenta 521, } A^a_{21} &= A'_2 \times 8 / 12 = 20.009,56 \\ \text{Cuenta 705, } A^a_{22} &= A'_2 \times 4 / 12 = 10.004,78 \\ \text{Cuenta 28132} &\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	6.661,89	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		6.661,89
542. Créditos a corto plazo	30.014,34	
252. Créditos a largo plazo		30.014,34
171. Deudas a largo plazo	30.014,34	
521. Deudas a corto plazo		20.009,56
705. Prestaciones de servicios		10.004,78
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	96.690,57	96.690,57

1-9-X+6. Segunda amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_2 = 30.014,34 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{OC} &\equiv I'_2 \times 8 / 12 = 13.323,77 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_2 = 2.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_2 \times 1,05 = 52.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		30.014,34
547. Intereses a corto plazo de créditos		6.661,89
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		13.323,77
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	20.009,56	
705. Prestaciones de servicios		20.009,56
<i>Sumas</i>	72.509,56	72.509,56

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I'_{CL}+I'_{OC} = I'_3 \times 4 / 12 = 5.061,12$ Cuenta 542 $\equiv A'_3 = 14.816,64$ $A'_3 = A^a_{(3)} + A^o_{(3)}$ Cuenta 521, $A^a_{(3)} = A'_3 \times 8 / 12 = 9.877,76$ Cuenta 705, $A^o_{(3)} = A'_3 \times 4 / 12 = 4.938,88$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	5.061,12	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		5.061,12
542. Créditos a corto plazo	14.816,64	
252. Créditos a largo plazo		14.816,64
171. Deudas a largo plazo	14.816,64	
521. Deudas a corto plazo		9.877,76
705. Prestaciones de servicios		4.938,88
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	64.694,40	64.694,40

1-9-X+7. Tercera amortización financiera revisadaCuenta 542 $\equiv A'_3 = 14.816,64$ Cuenta 76203, $I'_{CL}+I'_{OC} \equiv I'_3 \times 8 / 12 = 10.122,24$ Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a'_3 = 1.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_3 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	31.500,00	
542. Créditos a corto plazo		14.816,64
547. Intereses a corto plazo de créditos		5.061,12
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		10.122,24
4777. IGIC 5% repercutido		1.500,00
521. Deudas a corto plazo	9.877,76	
705. Prestaciones de servicios		9.877,76
<i>Sumas</i>	41.377,76	41.377,76

31-12-X+7. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I'_{CL}+I'_{OC} = I'_4 \times 4 / 12 = 4.270,90$ Cuenta 542 $\equiv A'_4 = 17.187,30$ $A'_4 = A^a_{(4)} + A^o_{(4)}$ Cuenta 521, $A^a_{(4)} = A'_4 \times 8 / 12 = 11.458,20$ Cuenta 705, $A^o_{(4)} = A'_4 \times 4 / 12 = 5.729,10$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	4.270,90	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		4.270,90
542. Créditos a corto plazo	17.187,30	
252. Créditos a largo plazo		17.187,30
171. Deudas a largo plazo	17.187,30	
521. Deudas a corto plazo		11.458,20
705. Prestaciones de servicios		5.729,10
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	68.645,50	68.645,50

1-9-X+8. Cuarta amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_4 = 17.187,30 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{OC} &\equiv I'_4 \times 8 / 12 = 8.541,80 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_4 = 1.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_4 \times 1,05 = 31.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	31.500,00	
542. Créditos a corto plazo		17.187,30
547. Intereses a corto plazo de créditos		4.270,90
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		8.541,80
4777. IGIC 5% repercutido		1.500,00
521. Deudas a corto plazo	11.458,20	
705. Prestaciones de servicios		11.458,20
Sumas	42.958,20	42.958,20

31-12-X+8. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 547, Intereses, } I'_{CL} + I'_{OC} &\equiv I'_5 \times 4 / 12 = 3.354,24 \\ \text{Cuenta 542} &\equiv A'_5 = 19.937,27 & A'_5 = A^a_{5j} + A^o_{5j} \\ \text{Cuenta 521, } A^a_{5j} &\equiv A'_5 \times 8 / 12 = 13.291,51 \\ \text{Cuenta 705, } A^o_{5j} &\equiv A'_5 \times 4 / 12 = 6.645,76 \\ \text{Cuenta 28132} &\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	3.354,24	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		3.354,24
542. Créditos a corto plazo	19.937,27	
252. Créditos a largo plazo		19.937,27
171. Deudas a largo plazo	19.937,27	
521. Deudas a corto plazo		13.291,51
705. Prestaciones de servicios		6.645,76
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
Sumas	73.228,78	73.228,78

1-9-X+9. Quinta amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_5 = 19.937,27 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{OC} &\equiv I'_5 \times 8 / 12 = 6.708,49 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_5 = 1.500,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_5 \times 1,05 = 31.500,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	31.500,00	
542. Créditos a corto plazo		19.937,27
547. Intereses a corto plazo de créditos		3.354,24
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		6.708,49
4777. IGIC 5% repercutido		1.500,00
521. Deudas a corto plazo	13.291,51	
705. Prestaciones de servicios		13.291,51
Sumas	44.791,51	44.791,51

31-12-X+9. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Se corrige la opción de compra con el valor razonable.

Opción de Compra, valor capital a 31-12-X+9, $OC_{12} = 10.000$

$$C^*_0 \equiv VAN_0 = \sum_{L=1,2} a^*_L \times (1+i)^{-L} + OC_{12} \times (1+i)^{-3} = 54.563,53$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	L	a^*_L	$I^*_L = C^*_{L-1} \times i$	$A^*_L = a^*_L - I^*_L$	$C^*_L = C^*_{L-1} - A^*_L$	$M^*_L = M^*_{L-1} + A^*_L$
1-9-X+9	0				54.563,53	
1-9-X+10	1	30.000,00	8.730,16	21.269,84	33.293,69	21.269,84
1-9-X+11	2	30.000,00	5.326,99	24.673,01	8.620,68	45.942,85
1-9-X+12	3	10.000,00	1.379,32	8.620,68	0,00	54.563,53
Sumas		70.000,00	15.436,47	54.563,53		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C'_5 \equiv 42.954,81$ Cuenta 171, Variación, $\Delta PMA_4 \equiv C^*_0 - C'_5 = 11.608,72$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	11.608,72	
171. Deudas a largo plazo		11.608,72
Sumas	11.608,72	11.608,72

31-12-X+9. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I^*_{CL} + I^*_{OC} = I^*_1 \times 4 / 12 = 2.910,05$ Cuenta 542 $\equiv A^*_1 = 21.269,84$ $A^*_1 = A^a_{11} + A^o_{11}$ Cuenta 521, $A^a_{11} = A^*_1 \times 8 / 12 = 14.179,89$ Cuenta 705, $A^o_{11} = A^*_1 \times 4 / 12 = 7.089,95$ **Valor contable del activo subyacente arrendado** $VC_{AS} = 270.000 - 10.000 - 30.000 \times 8 = 20.000,00$ Vida Útil No Agotada, meses, $VU_{NA} = VU - VU_A = 108 - 100 = 8$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 8 = 20.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	2.910,05	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		2.910,05
542. Créditos a corto plazo	21.269,84	
252. Créditos a largo plazo		21.269,84
171. Deudas a largo plazo	21.269,84	
521. Deudas a corto plazo		14.179,89
705. Prestaciones de servicios		7.089,95
681. Amortización inmovilizado material	20.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		20.000,00
Sumas	65.449,73	65.449,73

1-9-X+10. Primera amortización financiera 2ª revisión

Cuenta 542 $\equiv A^*_1 = 21.269,84$

Cuenta 76203, $I^*_{CL} + I^*_{OC} \equiv I^*_1 \times 8 / 12 = 5.820,11$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a^*_1 = 1.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a^*_1 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	31.500,00	
542. Créditos a corto plazo		21.269,84
547. Intereses a corto plazo de créditos		2.910,05
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		5.820,11
4777. IGIC 5% repercutido		1.500,00
521. Deudas a corto plazo	14.179,89	
705. Prestaciones de servicios		14.179,89
<i>Sumas</i>	45.679,89	45.679,89

31-12-X+10. Ajustes al cierre del ejercicio

El activo subyacente arrendado está totalmente amortizado y su vida económica agotada íntegramente.

Cuenta 547, Intereses, $I^*_{CL} + I^*_{OC} = I^*_2 \times 4 / 12 = 1.775,66$

Cuenta 542 $\equiv A^*_2 = 24.673,01$

$A^*_2 = A^{\circ}_{21} + A^{\circ}_{22}$

Cuenta 521, $A^{\circ}_{21} = A^*_2 \times 8 / 12 = 16.448,67$

Cuenta 705, $A^{\circ}_{22} = A^*_2 \times 4 / 12 = 8.224,34$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	1.775,66	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		1.775,66
542. Créditos a corto plazo	24.673,01	
252. Créditos a largo plazo		24.673,01
171. Deudas a largo plazo	24.673,01	
521. Deudas a corto plazo		16.448,67
705. Prestaciones de servicios		8.224,34
<i>Sumas</i>	51.121,68	51.121,68

1-9-X+11. Segunda amortización financiera 2ª revisión

Cuenta 542 $\equiv A^*_2 = 24.673,01$

Cuenta 76203, $I^*_{CL} + I^*_{OC} \equiv I^*_2 \times 8 / 12 = 3.551,33$

Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a^*_2 = 1.500,00$

Cuenta 572 $\equiv a^*_2 \times 1,05 = 31.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	31.500,00	
542. Créditos a corto plazo		24.673,01
547. Intereses a corto plazo de créditos		1.775,66
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		3.551,33
4777. IGIC 5% repercutido		1.500,00
521. Deudas a corto plazo	16.448,67	
705. Prestaciones de servicios		16.448,67
<i>Sumas</i>	47.948,67	47.948,67

31-12-X+11. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I_{CL}^* + I_{OC}^* = I_3^* \times 4 / 12 = 459,77$ Cuenta 542 $\equiv A_3^* = 8.620,68$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	459,77	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		459,77
542. Créditos a corto plazo	8.620,68	
252. Créditos a largo plazo		8.620,68
171. Deudas a largo plazo	8.620,68	
521. Deudas a corto plazo		8.620,68
<i>Sumas</i>	17.701,13	17.701,13

1-9-X+12. Se ejercita la opción de compraCuenta 542 $\equiv A_3^* = 8.620,68$ Cuenta 76203, $I_{CL}^* + I_{OC}^* \equiv I_3^* \times 8 / 12 = 919,55$ Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_3^* = 500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_3^* \times 1,05 = 10.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	10.500,00	
542. Créditos a corto plazo		8.620,68
547. Intereses a corto plazo de créditos		459,77
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		919,55
4777. IGIC 5% repercutido		500,00
521. Deudas a corto plazo	8.620,68	
705. Prestaciones de servicios		8.620,68
<i>Sumas</i>	19.120,68	19.120,68

1-9-X+12. Baja patrimonial del activo subyacente arrendadoCuenta 28132, Saldo $\equiv 180.000 + 10.000 + 30.000 \times 8 + 20.000 = 450.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento	450.000,00	
2132. Maquinaria en arrendamiento		450.000,00
<i>Sumas</i>	450.000,00	450.000,00

Solución con el modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas

Sólo exponemos los registros contables que contienen diferencias en relación con el modelo contable de la Obligación de Rendimiento, el resto de los asientos se contabilizan de forma análoga.

1-9-X. Formalización

$$\text{Cuenta 252} \equiv \sum_{k=1, 2, \dots, 6} A_k + VG_0 = 193.082,53$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000$$

$$\text{Valor del Derecho a ingresar pagos por arrendamiento, VD} \equiv 243.082,53$$

$$\text{Cuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, CH} \equiv 450.000$$

$$\text{Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, AA} \equiv 180.000$$

$$\text{Valor Contable de la Maquinaria en Producción, VC} \equiv 270.000$$

$$\text{Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Valor Razonable, VR} \equiv 420.000$$

$$\text{Importe que Causa Baja, ICB} \equiv VC \times VD / VR = 156.267,34$$

$$\text{Cta. 5803, Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales, DR} \equiv CH - ICB = 293.732,66$$

$$\text{Cuenta 771, Resultado de la Operación, RO} \equiv VD + DR - VC = 266.815,19$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	193.082,53	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
28130. Amortización acumulada de maquinaria en producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
5803. Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales	293.732,66	
771. Beneficios procedentes del inmovilizado material		266.815,19
<i>Sumas</i>	716.815,19	716.815,19

El importe que causa baja del coste histórico o precio de adquisición del activo subyacente arrendado se estima directamente proporcional al valor contable y al valor del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento e inversamente proporcional al valor razonable en la fecha de inicio del plazo de arrendamiento [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p. 28, pfo. 50].

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_0 = 50.000,00$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times A_0 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv A_0 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		50.000,00
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

$$I_{CL}, \text{ Interés de la Cuota de Leasing. } I_{VG}, \text{ Interés del Valor Residual Garantizado}$$

$$\text{Cuenta 547, Intereses, } I_{CL} + I_{VG} = I_1 \times 4 / 12 = 10.297,73$$

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_1 = 19.106,80$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	10.297,73	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		10.297,73
542. Créditos a corto plazo	19.106,80	
252. Créditos a largo plazo		19.106,80
<i>Sumas</i>	29.404,53	29.404,53

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolso

$$\text{Cuenta 542} \equiv A_1 = 19.106,80$$

$$\text{Cuenta 76203, } I_{CL} + I_{VG} \equiv I_1 \times 8 / 12 = 20.595,47$$

$$\text{Cuenta 4777} \equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$$

$$\text{Cuenta 572} \equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		19.106,80
547. Intereses a corto plazo de créditos		10.297,73
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		20.595,47
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
<i>Sumas</i>	52.500,00	52.500,00

El resto de los asientos se pueden formular con los modelos de asientos descritos para los ajustes al cierre del ejercicio y reembolso de cuotas de arrendamiento prospectivas. El 31-12-X+4 el arrendatario rectifica sus preferencias y se las notifica al arrendador, que en consecuencia, actualiza su derecho a ingresar los pagos por arrendamiento, su crédito comercial.

31-12-X+4. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Se incorporan los capitales de la prórroga de vencimiento y de la opción de compra.

$$C'_0 \equiv VAN_0 = \sum_{R=1,2,\dots,7} a'_R \times (1+i)^{-R} + OC_{12} \times (1+i)^{-8} = 150.784,79$$

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C_4 \equiv 96.278,03$

$$\text{Cuenta 771, Variación, } \Delta PMA_4 \equiv C'_0 - C_4 = 54.506,76$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	54.506,76	
771. Beneficios procedentes del inmovilizado material		54.506,76
<i>Sumas</i>	54.506,76	54.506,76

En dicha fecha el arrendatario estima que la obligación de pago más probable incluye la prórroga de vencimiento y el ejercicio de la opción de compra. Como no se reducen los derechos de ingreso del crédito del arrendador, sino que aumentan por la ampliación del plazo de arrendamiento, no es necesario prorratear estos ajustes entre los derechos que causan baja y el valor residual del activo subyacente. El arrendador deberá reconocer en la cuenta de resultados cualquier modificación del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento [IASB, 2010, ED, 2010/9, "Leases", p. 30, pfo. 56].

Supuesto 3 Contrato Complejo de Arrendamiento
Valor Residual Garantizado Neto. Actualización de Capitales de la Obligación de Pago

Se formaliza el 1-9-X un contrato de arrendamiento que tiene por objeto la cesión de un derecho de uso de una maquinaria industrial, con una vida económica de 15 años. Condiciones financieras:

- Plazo contractual no revocable, 7 años.
- Cuotas anticipadas de arrendamiento del plazo de salida, 50.000 € anuales.
- Tanto de interés de mercado al inicio del arrendamiento para operaciones de endeudamiento cuando se asume un riesgo de crédito similar, 16% efectivo anual.
- Valor residual garantizado neto de 25.000 € al finalizar el contrato.
- Opción de compra 23.000 € al finalizar el contrato.
- Prórroga de vencimiento discrecional a continuación del plazo inicial de salida, por un plazo suplementario revocable de 5 años, con cuotas anticipadas de arrendamiento de 30.000 € anuales.
- En las condiciones financieras se estipula que los capitales de los pagos por arrendamiento pendientes de vencimiento (cuotas de arrendamiento y valor residual garantizado neto) se actualizan al cierre del ejercicio que corresponde al tercer año de arrendamiento con el Índice de Precios al Consumo interanual acumulativo desde el inicio del arrendamiento que en esa fecha esté en vigor, 15%.
- Al inicio del arrendamiento, el arrendador tiene contabilizado el activo subyacente arrendado por un coste histórico de 450.000 € y amortizado en 180.000 €; su valor razonable de mercado 250.000 €.
- El arrendatario al inicio del contrato de arrendamiento estima que la obligación de pago más probable incluye el plazo de salida no revocable y tiene la expectativa de no ejercitar la opción de compra.

Solución con las proposiciones de Nueva NIC para Arrendamientos

Este ejercicio se puede considerar como una combinación de las soluciones de los supuestos 1 y 2, por tanto, se resuelve con la misma técnica de cálculos financieros.

Solución con los criterios contables de la nueva NIC para Arrendamientos

Valor actual neto de los pagos por arrendamiento

Plazo contractual, vida útil, en años, $VU \equiv 7$

IGIC, 5%

TAE de mercado de endeudamiento, al inicio del arrendamiento, $i = 16\%$

Cuota anual anticipada de arrendamiento, $a_K = 50.000$ $K = 0, 1, 2, \dots, 6$

Valor Residual Garantizado Neto, a 1-9-X+7, $VG_7 = 25.000$

$$VAN_0 \equiv \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i)^{-K} + VG_7 \times (1+i)^{-7} = 243.082,53$$

Cálculo del tipo de interés implícito del contrato al inicio del arrendamiento:

Valor Razonable del activo subyacente, $VR_0 = 250.000,00$

$$TIR, i' \equiv -250.000 + \sum_{K=0,1,\dots,6} a_K \times (1+i')^{-K} + VG_7 \times (1+i')^{-7} = 14,758\%$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing a_K	Intereses $I_K = C_{K-1} \times i'$	Amortización $A_K = a_K - I_K$	Capital Vivo $C_K = C_{K-1} - A_K$	Capital Amortizado $M_K = M_{K-1} + A_K$
Vencimientos	K					
1-9-X	0	50.000,00		50.000,00	200.000,00	50.000,00
1-9-X+1	1	50.000,00	29.516,69	20.483,31	179.516,69	70.483,31
1-9-X+2	2	50.000,00	26.493,69	23.506,31	156.010,38	93.989,62
1-9-X+3	3	50.000,00	23.024,55	26.975,45	129.034,93	120.965,07
1-9-X+4	4	50.000,00	19.043,42	30.956,58	98.078,35	151.921,65
1-9-X+5	5	50.000,00	14.474,74	35.525,26	62.553,09	187.446,91
1-9-X+6	6	50.000,00	9.231,80	40.768,20	21.784,89	228.215,11
1-9-X+7	7	25.000,00	3.215,11	21.784,89	0,00	250.000,00
Sumas		375.000,00	125.000,00	250.000,00		

1-9-X. Formalización. Modelo contable de la Obligación de Rendimiento

Cuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, $CH_{MPO} \equiv 450.000$
 Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, $AA_{MPO} \equiv 180.000$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28130. Amortización acumulada de Maquinaria en Producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
2132. Maquinaria Cedida en Arrendamiento	450.000,00	
28132. Amortiz. Acum. de Maquinaria Cedida en Arrendamiento		180.000,00
<i>Sumas</i>	630.000,00	630.000,00

Cuenta 252 $\equiv \sum_{k=1, 2, \dots, 6} A_k + VG_0 = 200.000,00$
 Cuenta 542 $\equiv A_0 = 50.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	200.000,00	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
171. Deudas a largo plazo		200.000,00
521. Deudas a corto plazo		50.000,00
<i>Sumas</i>	250.000,00	250.000,00

1-9-X. Desembolso o amortización financiera inicial

Cuenta 542 $\equiv A_0 = 50.000,00$
 Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_0 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_0 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		50.000,00
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	50.000,00	
705. Prestaciones de servicios		50.000,00
<i>Sumas</i>	102.500,00	102.500,00

31-12-X. Ajustes al cierre del ejercicio

I_{CL} , Interés de la Cuota de Leasing. I_{VG} , Interés del Valor Residual Garantizado
 Cuenta 547, Intereses, $I_{CL} + I_{VG} = I_1 \times 4 / 12 = 9.838,90$
 Cuenta 542 $\equiv A_1 = 20.483,31$ $A_1 = A^a_1 + A^o_1$
 Cuenta 521, $A^a_1 = A_1 \times 8 / 12 = 13.655,54$
 Cuenta 705, $A^o_1 = A_1 \times 4 / 12 = 6.827,77$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	9.838,90	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		9.838,90
542. Créditos a corto plazo	20.483,31	
252. Créditos a largo plazo		20.483,31
171. Deudas a largo plazo	20.483,31	
521. Deudas a corto plazo		13.655,54
705. Prestaciones de servicios		6.827,77
<i>Sumas</i>	50.805,52	50.805,52

31-12-X. Se dota la amortización contable del activo subyacente arrendadoCoste Histórico del Activo Subyacente, $CH_{AS} \equiv 450.000,00$ Vida económica, en meses, $VE \equiv 180$ Al inicio del arrendamiento, amortizaciones dotadas, $AA_0 \equiv 180.000,00$ Al inicio del arrendamiento, vida económica agotada, $VE_{AG} \equiv 72$ Valor Contable, $VC_{AS} \equiv 450.000 - 180.000 = 270.000$ Vida económica no agotada, $VE_{NA} \equiv 108$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS}/VE_{NA} \times 4 = 10.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
681. Amortización inmovilizado material	10.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		10.000,00
<i>Sumas</i>	10.000,00	10.000,00

1-9-X+1. Primera amortización financiera por reembolsoCuenta 542 $\equiv A_1 = 20.483,31$ Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_1 \times 8/12 = 19.677,79$ Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_1 = 2.500,00$ Cuenta 572 $\equiv a_1 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		20.483,31
547. Intereses a corto plazo de créditos		9.838,90
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		19.677,79
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	13.655,54	
705. Prestaciones de servicios		13.655,54
<i>Sumas</i>	66.155,54	66.155,54

31-12-X+1. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_2 \times 4/12 = 8.831,23$ Cuenta 542 $\equiv A_2 = 23.506,31$ $A_2 = A^a_2 + A^o_2$ Cuenta 521, $A^a_2 = A_2 \times 8/12 = 15.670,87$ Cuenta 705, $A^o_2 = A_2 \times 4/12 = 7.835,44$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS}/VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	8.831,23	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		8.831,23
542. Créditos a corto plazo	23.506,31	
252. Créditos a largo plazo		23.506,31
171. Deudas a largo plazo	23.506,31	
521. Deudas a corto plazo		15.670,87
705. Prestaciones de servicios		7.835,44
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	85.843,85	85.843,85

1-9-X+2. Segunda amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_2 = 23.506,31$
 Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_2 \times 8 / 12 = 17.662,46$
 Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_2 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_2 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		23.506,31
547. Intereses a corto plazo de créditos		8.831,23
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		17.662,46
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	15.670,87	
705. Prestaciones de servicios		15.670,87
<i>Sumas</i>	68.170,87	68.170,87

31-12-X+2. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 547, Intereses, $I_{CL}+I_{VG} = I_3 \times 4 / 12 = 7.674,85$
 Cuenta 542 $\equiv A_3 = 26.975,45$ $A_3 = A_3^a + A_3^o$
 Cuenta 521, $A_3^a = A_3 \times 8 / 12 = 17.983,63$
 Cuenta 705, $A_3^o = A_3 \times 4 / 12 = 8.991,82$
 Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	7.674,85	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		7.674,85
542. Créditos a corto plazo	26.975,45	
252. Créditos a largo plazo		26.975,45
171. Deudas a largo plazo	26.975,45	
521. Deudas a corto plazo		17.983,63
705. Prestaciones de servicios		8.991,82
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	91.625,75	91.625,75

1-9-X+3. Tercera amortización financiera por reembolso

Cuenta 542 $\equiv A_3 = 26.975,45$
 Cuenta 76203, $I_{CL}+I_{VG} \equiv I_3 \times 8 / 12 = 15.349,70$
 Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a_3 = 2.500,00$
 Cuenta 572 $\equiv a_3 \times 1,05 = 52.500,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	52.500,00	
542. Créditos a corto plazo		26.975,45
547. Intereses a corto plazo de créditos		7.674,85
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		15.349,70
4777. IGIC 5% repercutido		2.500,00
521. Deudas a corto plazo	17.983,63	
705. Prestaciones de servicios		17.983,63
<i>Sumas</i>	70.483,63	70.483,63

31-12-X+3. Se actualiza la obligación de pago del arrendamiento

Indice de Precios al Consumo interanual, IPC = 15%

Cuota de arrendamiento corregida, $a'_R = a_R \times (1 + \text{IPC}) = 57.500$

R = 1,2,3

Valor Residual Garantizado corregido, $VG'_4 = VG_7 \times (1 + \text{IPC}) = 28.750$

Se descuenta con el tanto implícito de salida, TIR, $i' \equiv 14,758\%$

$$C'_0 \equiv \text{VAN}_0 = \sum_{R=1,2,3} a'_R \times (1 + i')^{-R} + VG'_4 \times (1 + i')^{-4} = 148.390,18$$

Capitales en Euros		Cuota Leasing	Intereses	Amortización	Capital Vivo	Capital Amortizado
Vencimientos	R	a'_R	$I'_R = C'_{R-1} \times i'$	$A'_R = a'_R - I'_R$	$C'_R = C'_{R-1} - A'_R$	$M'_R = M'_{R-1} + A'_R$
1-9-X+3	0				148.390,18	
1-9-X+4	1	57.500,00	21.899,94	35.600,06	112.790,12	35.600,06
1-9-X+5	2	57.500,00	16.645,96	40.854,04	71.936,08	76.454,10
1-9-X+6	3	57.500,00	10.616,58	46.883,42	25.052,66	123.337,52
1-9-X+7	4	28.750,00	3.697,34	25.052,66	0,00	148.390,18
<i>Sumas</i>		201.250,00	52.859,82	148.390,18		

En la fecha de actualización valor prospectivo de la obligación de pago, $C_3 \equiv 129.034,93$

Cuenta 171, Variación, $\Delta\text{PMA}_4 \equiv C'_0 - C_4 = 19.355,25$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	19.355,25	
171. Deudas a largo plazo		19.355,25
<i>Sumas</i>	19.355,25	19.355,25

31-12-X+3. Ajustes al cierre del ejercicio

Cuenta 547, Intereses, $I'_{CL} + I'_{VG} = I'_1 \times 4 / 12 = 7.299,98$

Cuenta 542 $\equiv A'_1 = 35.600,06$

$$A'_1 = A^a_{11} + A^o_{11}$$

Cuenta 521, $A^a_{11} = A'_1 \times 8 / 12 = 23.733,37$

Cuenta 705, $A^o_{11} = A'_1 \times 4 / 12 = 11.866,69$

Valor contable del activo subyacente arrendado

$$VC_{AS} = 450.000 - 180.000 - 10.000 - 30.000 \times 2 = 200.000,00$$

Vida Económica No Agotada, meses, $VE_{NA} = VE - VE_A = 180 - 100 = 80$

$$\text{Cuenta } 28132 \equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	7.299,98	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		7.299,98
542. Créditos a corto plazo	35.600,06	
252. Créditos a largo plazo		35.600,06
171. Deudas a largo plazo	35.600,06	
521. Deudas a corto plazo		23.733,37
705. Prestaciones de servicios		11.866,69
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	108.500,10	108.500,10

1-9-X+4. Primera amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_1 = 35.600,06 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{VG} &\equiv I'_1 \times 8 / 12 = 14.599,96 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_1 = 2.875,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_1 \times 1,05 = 60.375,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	60.375,00	
542. Créditos a corto plazo		35.600,06
547. Intereses a corto plazo de créditos		7.299,98
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		14.599,96
4777. IGIC 5% repercutido		2.875,00
521. Deudas a corto plazo	23.733,37	
705. Prestaciones de servicios		23.733,37
<i>Sumas</i>	84.108,37	84.108,37

31-12-X+4. Ajustes al cierre del ejercicio

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 547, Intereses, } I'_{CL} + I'_{VG} &= I'_2 \times 4 / 12 = 5.548,65 \\ \text{Cuenta 542} &\equiv A'_2 = 40.854,04 & A'_2 = A^a_{21} + A^o_{21} \\ \text{Cuenta 521, } A^a_{21} &= A'_2 \times 8 / 12 = 27.236,03 \\ \text{Cuenta 705, } A^o_{21} &= A'_2 \times 4 / 12 = 13.618,01 \\ \text{Cuenta 28132} &\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	5.548,65	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		5.548,65
542. Créditos a corto plazo	40.854,04	
252. Créditos a largo plazo		40.854,04
171. Deudas a largo plazo	40.854,04	
521. Deudas a corto plazo		27.236,03
705. Prestaciones de servicios		13.618,01
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	117.256,73	117.256,73

1-9-X+5. Segunda amortización financiera revisada

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_2 = 40.854,04 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{CL} + I'_{VG} &\equiv I'_2 \times 8 / 12 = 11.097,31 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_2 = 2.875,00 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_2 \times 1,05 = 60.375,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	60.375,00	
542. Créditos a corto plazo		40.854,04
547. Intereses a corto plazo de créditos		5.548,65
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		11.097,31
4777. IGIC 5% repercutido		2.875,00
521. Deudas a corto plazo	27.236,03	
705. Prestaciones de servicios		27.236,03
<i>Sumas</i>	87.611,03	87.611,03

31-12-X+5. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I'_{CL}+I'_{VG} = I'_3 \times 4 / 12 = 3.538,86$ Cuenta 542 $\equiv A'_3 = 46.883,42$ $A'_3 = A^a_{3j} + A^o_{3j}$ Cuenta 521, $A^a_{3j} = A'_3 \times 8 / 12 = 31.255,61$ Cuenta 705, $A^o_{3j} = A'_3 \times 4 / 12 = 15.627,81$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	3.538,86	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		3.538,86
542. Créditos a corto plazo	46.883,42	
252. Créditos a largo plazo		46.883,42
171. Deudas a largo plazo	46.883,42	
521. Deudas a corto plazo		31.255,61
705. Prestaciones de servicios		15.627,81
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	127.305,70	127.305,70

1-9-X+6. Tercera amortización financiera revisadaCuenta 542 $\equiv A'_3 = 46.883,42$ Cuenta 76203, $I'_{CL}+I'_{VG} \equiv I'_3 \times 8 / 12 = 7.077,72$ Cuenta 4777 $\equiv 5\% \times a'_3 = 2.875,00$ Cuenta 572 $\equiv a'_3 \times 1,05 = 60.375,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	60.375,00	
542. Créditos a corto plazo		46.883,42
547. Intereses a corto plazo de créditos		3.538,86
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		7.077,72
4777. IGIC 5% repercutido		2.875,00
521. Deudas a corto plazo	31.255,61	
705. Prestaciones de servicios		31.255,61
<i>Sumas</i>	91.630,61	91.630,61

31-12-X+6. Ajustes al cierre del ejercicioCuenta 547, Intereses, $I'_{VG} = I'_4 \times 4 / 12 = 1.232,45$ Cuenta 542 $\equiv A'_4 = 25.052,66$ Cuenta 28132 $\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 12 = 30.000,00$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
547. Intereses a corto plazo de créditos	1.232,45	
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		1.232,45
542. Créditos a corto plazo	25.052,66	
252. Créditos a largo plazo		25.052,66
171. Deudas a largo plazo	25.052,66	
521. Deudas a corto plazo		25.052,66
681. Amortización inmovilizado material	30.000,00	
28132. Amortización acumulada de maquinaria en arrendamiento		30.000,00
<i>Sumas</i>	81.337,77	81.337,77

1-9-X+7. Cuarta amortización financiera revisada. Se liquida el Valor Residual Garantizado

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 542} &\equiv A'_4 = 25.052,66 \\ \text{Cuenta 76203, } I'_{VG} &\equiv I'_4 \times 8 / 12 = 2.464,89 \\ \text{Cuenta 4777} &\equiv 5\% \times a'_4 = 1.437,50 \\ \text{Cuenta 572} &\equiv a'_4 \times 1,05 = 30.187,50 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
572. Bancos c/c, euros	30.187,50	
542. Créditos a corto plazo		25.052,66
547. Intereses a corto plazo de créditos		1.232,45
76203. Ingresos de créditos a largo plazo, otras empresas		2.464,89
4777. IGIC 5% repercutido		1.437,50
521. Deudas a corto plazo	25.052,66	
705. Prestaciones de servicios		25.052,66
<i>Sumas</i>	55.240,16	55.240,16

1-9-X+7. Se recupera el activo material arrendado

Amortización Acumulada de Maquinaria Cedita en Arrendamiento, AA_{MCA}

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 28132, } AA_{MCA} &\equiv 180.000 + 10.000 + 30.000 \times 6 = 370.000 \\ \text{Cuenta 681} &\equiv VC_{AS} / VE_{NA} \times 8 = 20.000,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
28132. Amortiz. Acum. de Maquinaria Cedita en Arrendamiento	370.000,00	
681. Amortización inmovilizado material	20.000,00	
2132. Maquinaria Cedita en Arrendamiento		450.000,00
2130. Maquinaria en Producción	450.000,00	
28130. Amortización acumulada de Maquinaria en Producción		390.000,00
<i>Sumas</i>	840.000,00	840.000,00

Solución con el modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas

Sólo exponemos los registros contables que contienen diferencias en relación con el modelo contable de la Obligación de Rendimiento, el resto de los asientos se contabilizan de forma análoga.

1-9-X. Formalización

$$\begin{aligned} \text{Cuenta 252} &\equiv \sum_{K=1, 2, \dots, 6} A_K + VG_0 = 200.000,00 \\ \text{Cuenta 542} &\equiv A_0 = 50.000 \\ \text{Valor del Derecho a ingresar pagos por arrendamiento, } VD &\equiv 250.000,00 \\ \text{Cuenta 2130, Maquinaria en Producción, Coste Histórico, } CH &\equiv 450.000 \\ \text{Cuenta 2813, Amortiz. Acum. de Maquinaria en Producción, } AA &\equiv 180.000 \\ \text{Valor Contable de la Maquinaria en Producción, } VC &\equiv 270.000 \\ \text{Maquinaria Cedita en Arrendamiento, Valor Razonable, } VR &\equiv 250.000 \\ \text{Importe que Causa Baja, } ICB &\equiv VC \times VD / VR = 270.000,00 \\ \text{Cta. 5803, Maquinaria Cedita en Arrendamiento, Derechos Residuales, } DR &\equiv CH - ICB = 180.000,00 \\ \text{Cuenta 771, Resultado de la Operación, } RO &\equiv VD + DR - VC = 160.000,00 \end{aligned}$$

Cuenta del Plan General de Contabilidad	Debe	Haber
252. Créditos a largo plazo	200.000,00	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
28130. Amortización acumulada de maquinaria en producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
5803. Maquinaria Cedita en Arrendamiento, Derechos Residuales	180.000,00	
771. Beneficios procedentes del inmovilizado material		160.000,00
<i>Sumas</i>	610.000,00	610.000,00

El importe que causa baja del coste histórico o precio de adquisición del activo subyacente arrendado se estima directamente proporcional al valor contable y al valor del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento e inversamente proporcional al valor razonable en la fecha de inicio del plazo de arrendamiento [IASB, 2010, ED. 2010/9, "Leases", p. 28, pfo. 50].

Al inicio del plazo de arrendamiento, el asiento de formalización lo cuadramos con pérdidas cuando el valor razonable del activo subyacente es, por ejemplo, 154.000 €. Las pérdidas serán tanto mayores cuanto mayor sea la diferencia entre (1) el valor contable del activo subyacente y (2) la suma de (a) el crédito por arrendamiento y (b) el valor residual del activo subyacente.

1-9-X. Formalización

Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Valor Razonable, $VR \equiv 154.000$

Importe que Causa Baja, $ICB \equiv VC \times VD / VR = 438.311,69$

Cta. 5803, Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales, $DR \equiv CH - ICB = 11.688,31$

Cuenta 671, Resultado de la Operación, $RO \equiv VC - (VD + DR) = 8.311,69$

<i>Cuenta del Plan General de Contabilidad</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
252. Créditos a largo plazo	200.000,00	
542. Créditos a corto plazo	50.000,00	
28130. Amortización acumulada de maquinaria en producción	180.000,00	
2130. Maquinaria en Producción		450.000,00
5803. Maquinaria Cedida en Arrendamiento, Derechos Residuales	11.688,31	
671. Pérdidas procedentes del inmovilizado material	8.311,69	
<i>Sumas</i>	450.000,00	450.000,00

Capítulo V

**RESULTADOS Y
CONCLUSIONES**

El objeto y finalidad de la contabilidad es proporcionar información comparable, comprensible, clara y fiable de la operación de arrendamiento a los usuarios de los estados financieros por su importancia como fuente de financiación para las empresas. Hemos concebido esta Tesis Doctoral para analizar el marco conceptual de la operación de arrendamiento, su descripción mercantil y la delimitación del marco jurídico. En el Capítulo IV examinamos los criterios y registros contables que cuestionamos y criticamos para probar las ineficiencias y proponer soluciones para mejorar los registros contables de la operación de arrendamiento. Nuestras conclusiones sintetizan los resultados que hemos demostrado.

En los criterios contables que definen e imponen las normas NIC 17, "Arrendamientos" [IAS 17, "Leases"] y FASB 13, "Contabilidad de los arrendamientos" [SFAS 13, "Accounting for Leases"] constatamos las siguientes anomalías e irregularidades en dicha legislación que justifican nuestras propuestas de corrección:

1. No reflejan la imagen fiel de la realidad económica que significa una operación de arrendamiento.

Describimos en el Tema 2 el modelo actual de contabilidad del arrendatario y del arrendador. Su implementación práctica ha revelado unas deficiencias, que exponemos con detalle, y que han motivado la elaboración de un informe en el año 2005 por la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (US Securities and Exchange Commission, SEC) que en sus conclusiones propone que IASB y FASB desarrollen un proyecto conjunto para mejorar los registros contables de los arrendamientos.

Manifestamos que los criterios contables de NIC 17 y FASB 13 sólo son válidos para los primeros años del contrato de arrendamiento y resultan inútiles una vez agotado el plazo irrevocable. En particular, desde el inicio del contrato cuando se manifiestan hechos o circunstancias inéditas con trascendencia económica que causan una modificación en las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras pactadas. En consecuencia, se considera que la información contable, que se suministra a los destinatarios de las cuentas anuales, una vez prescrito el plazo de arrendamiento indicado, no es fiable y dificulta y no simplifica la comparación

de los estados financieros de diferentes empresas tanto desde la perspectiva de los registros contables del arrendatario como del arrendador.

Proponemos una revisión de las normas y criterios contables de los arrendamientos.

2. Imponen un modelo contable dual

Exigen clasificar y diferenciar entre contratos de arrendamiento financieros y operativos con unos juicios subjetivos y con un conjunto de criterios de referencia para contrastar, que en el instante de su aplicación pueden engendrar incertidumbre. Por tanto, no hay una posibilidad objetiva de definir la línea fronteriza entre arrendamientos financieros y operativos. La existencia de dos modelos de arrendamientos diametralmente opuestos significa que operaciones similares tienen registros contables distintos. Esta situación es un obstáculo que dificulta y no simplifica la comparación de los estados financieros entre distintos arrendadores y arrendatarios.

Proponemos en el Tema 3 una definición original de los arrendamientos como aquel contrato mercantil de cesión de un derecho de uso sobre un activo específico, dentro de un plazo estipulado, a cambio de una contraprestación económica. La cesión de un derecho de uso significa que se transfiere al arrendatario el control directo del activo subyacente arrendado con la finalidad de que pueda obtener un flujo de beneficios económicos futuros y de las cláusulas contractuales se evidencia que es improbable que terceras personas puedan detraer una fracción significativa de los productos terminados o utilidades derivadas del activo subyacente arrendado durante el plazo contractual y no se pacta un precio de venta por unidad producida.

3. Campo de aplicación

NIC 17 y FASB 13 excluyen simultáneamente de su campo de aplicación:

- a) Contratos para prospección y explotación de los recursos naturales, como minerales, petróleo y gas natural.
- b) Concesión de licencias para artículos tales como producciones cinematográficas, obras de teatro, libros, música, patentes y otros derechos de autor.
- c) Activos biológicos (plantas y animales vivos) que se rigen por los preceptos de NIC 41, "Agricultura" [IAS 41, "Agriculture"] y declaración AICPA de Estados Financieros 85-3 "Contabilidad para explotaciones y

cooperativas agrícolas” [AICPA Statement of Position 85-3 “Accounting by Agricultural Producers and Agricultural Cooperatives”].

La dimensión y profundidad del campo de aplicación que proponen NIC 17 y FASB 13 no es uniforme. FASB 13 se circunscribe a contratos que transfieren un derecho de uso sobre propiedades inmobiliarias y otros bienes raíces, instalaciones técnicas, maquinaria y equipamiento. NIC 17 define un contrato de arrendamiento como la cesión de un derecho de uso sobre un activo. En consecuencia, su perímetro de aplicación incluye arrendamientos de activos intangibles.

Proponemos, en el Tema 3, un campo de aplicación inédito que se fundamenta en los campos de aplicación de las normas preexistentes que circunscriba sin distinción a los arrendamientos financieros y operativos.

Se identifica con el propuesto en NIC 17, FASB 13, EITF 01-8, “Definir y concretar como identificar un contrato de arrendamiento” [EITF Issue 01-8, “Determining Whether an Arrangement Contains a Lease”] y CINIIF 4, “Definir y concretar como identificar un contrato de arrendamiento” [IFRIC 4, “Determining Whether an Arrangement Contains a Lease”] y SIC 27, “Evaluación del contenido sustancial inherente al marco jurídico de una operación de arrendamiento” [SIC 27, “Evaluating the Substance of Transactions Involving the Legal Form of a Lease”], con las dos exclusiones que se apuntan:

- a) Activos intangibles. Los registros contables de los contratos de arrendamiento son más polémicos y discutibles cuando el activo subyacente arrendado es un bien intangible porque se asemejan a contratos de prestaciones de servicios. Además se deben analizar los efectos contables de las prestaciones de servicios complementarios que se pacten en las condiciones financieras del contrato de arrendamiento.
- b) Contratos de arrendamiento sustancialmente equiparables a una compraventa, esto es, que en la fecha de expiración se produce una transferencia del control efectivo y/o de todos los riesgos asociados al activo subyacente arrendado. Se transfiere el control del activo subyacente arrendado en los contratos de arrendamiento que:
 - b.1) Transmiten el título de propiedad de forma tácita y directa cuando no se cuantifica la opción de compra.
 - b.2) Incluyen una opción de compra por un valor residual y se tiene la certeza de que será ejercida de forma incondicional y resolutoria.
 - b.3) Estipulan de forma innegociable los ingresos del arrendador.

- b.4) El plazo de arrendamiento con certeza razonable comprende la mayor parte de la previsión de vida económica y al prescribir el contrato, los riesgos o beneficios asociados al activo subyacente que recupera el arrendador son insignificantes.
- b.5) Se presume que no hay transferencia implícita del control en los arrendamientos a largo plazo de bienes inmuebles. La presencia de una cláusula explícita sobre los términos del contrato es una condición indispensable que dirime esta cuestión.

4. Derechos y obligaciones de un contrato de arrendamiento

El actual modelo de contabilidad para los arrendatarios no responde a las necesidades de información que demandan los destinatarios de los estados financieros. En particular, no representa fielmente los aspectos económicos de los arrendamientos operativos puesto que no reconoce el activo contable que consiste en la cesión un derecho de uso sobre un activo subyacente, ni el pasivo contable que significa la obligación de pago. Esta fuente de financiación no se revela en las cuentas anuales, ni consta en la memoria con el detalle suficiente, para que sea fiable.

Proponemos, en el Tema 4, la definición de un contrato simple de arrendamiento y analizamos los derechos y obligaciones que verifican los criterios del marco conceptual de la contabilidad para el reconocimiento y la valoración de los activos y pasivos contables en las cuentas anuales. Definimos los contratos complejos de arrendamiento a partir de los contratos simples por la incorporación de las cláusulas financieras de arrendamiento: prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y el valor residual garantizado. Examinamos los derechos y obligaciones que derivan de un contrato simple de arrendamiento.

Un contrato simple de arrendamiento es la cesión de un derecho de uso sobre un activo material subyacente, que se identifica de forma inequívoca, siempre que éste se ajuste a la definición de un activo contable y la contrapartida de la obligación de pago del arrendatario, verifique la definición de un pasivo contable.

Enumeramos las condiciones financieras explícitas que lo diferencian: un plazo de salida irrevocable y no se suscriben cláusulas de prórroga de vencimiento, opción de compra, valor residual garantizado, ni cuotas contingentes. Se puede exigir al arrendatario condiciones especiales de custodia o mantenimiento del activo subyacente para graduar su estado de conservación, costes de transporte, instalación, desmantelamiento y

devolución. Estos requisitos contractuales ocasionan gastos que se reconocen en los estados financieros. Sin embargo, no rectifican los derechos y obligaciones elementales del arrendamiento simple.

Los contratos complejos de arrendamiento son contratos simples a los que se incorporan las cláusulas de prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y un valor residual garantizado. Por las dificultades que entraña su valoración y como resulta evidente que son cláusulas financieras interrelacionadas se reconocen dentro de la obligación de pago del arrendamiento. Justificamos el rechazo de la hipótesis de reconocer como elementos separables diferenciados estas cláusulas de arrendamiento y proponemos reconocer una única obligación de pago en los contratos complejos de arrendamiento.

Sostenemos que en los arrendamientos simples el arrendatario obtiene el derecho de uso del activo subyacente, derivado de las arras de formalización del contrato, que tiene un valor económico y su utilización productiva le permite obtener un flujo de ingresos futuros, que se pueden cuantificar con fiabilidad, durante el plazo estipulado. Por tanto, este derecho verifica los criterios de registro y reconocimiento de un activo contable.

Además, el arrendatario suscribe una deuda cierta, que se puede valorar con fiabilidad, la obligación de pago del arrendamiento, derivada de las arras de formalización del contrato y su extinción exige liquidar o entregar recursos que incorporan beneficios o rendimientos futuros. Igualmente esta responsabilidad cumple los criterios de registro y reconocimiento de un pasivo contable.

La obligación de devolver el activo subyacente arrendado no verifica la definición de pasivo contable pues no significa una pérdida de beneficios económicos. El arrendatario puede afrontar costes de desmantelamiento y devolución al restituir el activo subyacente, pero no tiene derecho a utilizarlo una vez expire el plazo de arrendamiento. Su posición al finalizar el plazo de arrendamiento es de custodia, tiene en depósito un activo que es propiedad de un tercero y no tiene derecho a utilizarlo, ni se le reconoce derecho alguno para apropiarse de los beneficios económicos que aún incorpora.

5. Registros contables antagónicos

Cuando se exige a los arrendatarios reconocer los activos y pasivos derivados de un contrato de arrendamiento financiero se pueden tergiversar los términos económicos del contrato y con un giro estructural clasificarlo como un arrendamiento operativo o como un contrato de prestación de

servicios. Igualmente se admite que una misma operación de arrendamiento se pueda clasificar de distinta forma por el arrendador y arrendatario. Esta situación es otro obstáculo que dificulta y no simplifica la comparación de los estados financieros entre distintos arrendadores y arrendatarios.

La unificación de todos los modelos de arrendamiento, en particular los financieros y operativos, requiere una revisión y actualización de los criterios de reconocimiento y valoración de los activos y pasivos contables.

En coherencia con esta recomendación, examinamos en el Tema 5 la valoración inicial de los activos y pasivos contables que reconocemos en un contrato simple de arrendamiento.

Proponemos que la valoración inicial de la obligación de pago del arrendatario se calcula al valor razonable que se equipara al valor actual de las cuotas de arrendamiento calculadas con el tanto de interés incremental de endeudamiento del arrendatario, porque es más difícil el cálculo de la tasa de interés implícita del contrato de arrendamiento.

Afirmamos que la valoración inicial de la obligación de pago resulta coherente con los criterios de las normas del IASB para el reconocimiento de pasivos contables y su valoración por el valor razonable: NIC 32, "Instrumentos Financieros: Presentación" [IAS 32, "Financial Instruments: Presentation"], NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración" [IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement"] y además salvaguarda el criterio recogido en la norma NIC 17 todavía en vigor.

También destacamos que la valoración inicial de la obligación de pago verifica el criterio US GAAP del valor razonable recogido en las normas FASB 133, "La Contabilidad de instrumentos derivados y operaciones de cobertura financiera" [SFAS 133, "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities"] y FASB 159, "La aplicación del valor razonable a activos y pasivos financieros" [SFAS 159, "The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities"] y es compatible con el criterio de valoración de la norma FASB 13 aún con plena vigencia.

Reconocemos el nexo de unión y vínculo entre la obligación de pago y el derecho de uso, ambas surgen del mismo contrato de arrendamiento y no coexisten de forma separada e independiente. Proponemos el criterio del precio de adquisición o coste de producción para la valoración inicial de la cesión del derecho de uso del activo subyacente arrendado que se cuantifica por el valor actual de la obligación de pago.

Aseguramos que la valoración inicial de la cesión del derecho de uso guarda consistencia con las valoraciones propuestas por IASB a los activos descritos en las normas NIC 16, "Propiedades inmobiliarias, instalaciones y equipamiento" [IAS 16, "Property, Plant and Equipment"] y NIC 38, "Activos intangibles" [IAS 38, "Intangible Assets"]. Análogamente US GAAP exige que la valoración inicial y la valoración posterior de los activos inmovilizados se determine al precio de coste, según FASB 142, "Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles" [SFAS 142, "Goodwill and Other Intangible Assets"].

Resulta incuestionable, por las razones apuntadas, que estudiemos la valoración posterior de los activos y pasivos contables que reconocemos en un contrato simple de arrendamiento, cuestión que abordamos en el Tema 6.

Proponemos el criterio contable del coste amortizado en la valoración posterior de la obligación de pago del arrendatario, que en el instante de referencia es el valor actual de la obligación de pago prospectiva descontada con el tanto de interés efectivo aplicado en el cálculo de la valoración inicial. La obligación de pago no se revisa por fluctuaciones del tanto efectivo de interés de salida. Defendemos que este criterio resulta coherente con las normas NIC 32, NIC 39 y, los US GAAP, FASB 133 y FASB 159.

Proponemos el criterio del precio de coste amortizado para el cálculo de la valoración posterior de la cesión del derecho de uso, con un sistema de amortización contable que se basa en el patrón de consumo de los beneficios económicos incorporados en el activo subyacente arrendado en el horizonte temporal del plazo de arrendamiento o vida útil según la existencia o no de una cláusula explícita de opción de compra. Mantenemos que este criterio resulta coherente con los preceptos de NIC 16, NIC 38, y declaración FASB 142.

Consideramos que al menos en cada fecha de cierre del ejercicio y cuando se adviertan hechos o circunstancias con trascendencia económica se debe analizar el deterioro de valor del activo subyacente según los preceptos de NIC 36, "Deterioro del valor de los activos", [IAS 36, "Impairment of Assets"].

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010). Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"], [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], finalmente permiten aplicar el criterio del valor razonable de NIC 16 en la valoración posterior del derecho de uso, cuando el activo subyacente es un inmueble, con ciertas limitaciones (véase el Apéndice pto. 2).

6. Modificaciones en la valoración de la obligación de pago del arrendatario

Las normas NIC 17 y FASB 13 no recogen la posibilidad de que el contrato de arrendamiento incluya una cláusula financiera de actualización de las cuotas de arrendamiento de salida, de forma que en ejercicios ulteriores se modifique por las fluctuaciones aleatorias de la evolución histórica de un índice de referencia. Cuando los arrendamientos incluyen esa condición financiera y no se actualiza la obligación de pago la información que se revela a los usuarios de las cuentas anuales no es fiable.

Analizamos en el Tema 6 una solución para actualizar las estimaciones de las cuotas de arrendamiento. Esta consideración se puede hacer extensiva a las cuotas de arrendamiento de una prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado, cuando estos capitales se actualizan según fluctuaciones de un índice de referencia. Proponemos aplicar el Método de Actualización que rectifica el coste histórico de la obligación de pago inicial en el instante de referencia. El importe corregido de la obligación de pago es el valor actual de las estimaciones de los pagos por arrendamiento prospectivos, descontados con el tanto de interés efectivo de salida.

Consideramos que la tasa de descuento del arrendatario no se debe corregir por cambios en la valoración posterior de la obligación de pago, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un índice de referencia para actualizar las cuotas de arrendamiento, prórroga de vencimiento, opción de compra, cuotas contingentes y valor residual garantizado idéntico a la tasa de descuento del arrendatario. Con este criterio el Método de Actualización es consistente con las valoraciones de los pasivos financieros según NIC 32, NIC 39, FASB 133 y FASB 159.

7. Modificaciones del plazo de arrendamiento

Examinamos los registros contables del arrendatario por incorporación de cuotas de arrendamiento adicionales de una prórroga de vencimiento y a la cancelación de cuotas de arrendamiento del plazo revocable. NIC 17 y FASB 13 no consideran una nueva estimación del plazo de arrendamiento, con la excepción del caso singular de novación del contrato para incorporar condiciones financieras inéditas, antes no pactadas. En consecuencia, la valoración inicial del activo y pasivo contable reconocido permanece

inalterable desde el inicio del arrendamiento y no se actualiza en cada fecha de depósito de las cuentas anuales. No se rectifica por la incorporación de cuotas de arrendamiento de una o varias prórrogas de vencimiento consecutivas. No se corrige por nuevos acontecimientos o circunstancias con proyección económica que modifican las preferencias del arrendatario sobre las opciones de las cláusulas financieras.

Nos referimos a modificaciones en la valoración de la obligación de pago del arrendatario una vez prescrito el plazo irrevocable. En el Tema 7 examinamos cómo se modifica la obligación de pago del arrendatario cuando se incorporan cuotas de arrendamiento adicionales de una o varias prórrogas de vencimiento consecutivas o bien por la cancelación anticipada de cuotas de arrendamiento del plazo revocable. Esta doble consideración depende de las condiciones financieras contractuales que regulan la prórroga del vencimiento y/o cancelación anticipada.

Defendemos que una nueva estimación del plazo de arrendamiento proporciona a los destinatarios de los estados financieros la información más relevante y fiable. Por esta razón proponemos que se imponga una nueva evaluación de las cláusulas financieras cuando se observan acontecimientos o circunstancias inéditas con trascendencia económica que rectifican las preferencias del arrendatario, no necesariamente en cada fecha de depósito de las cuentas anuales.

Proponemos actualizar la obligación de pago del arrendamiento con el criterio de reconocer el plazo de arrendamiento preferido. El arrendatario según sus preferencias analiza y resuelve el contrato, y sólo reconoce el importe de la obligación de pago asociada al plazo estipulado con mayor probabilidad de elección entre las opciones alternativas que ofertan las cláusulas de condiciones financieras. Rechazamos el modelo de asignar probabilidades a los distintos plazos opcionales alternativos porque genera soluciones impropias, esto es, reconocer un plazo de arrendamiento que no es factible puesto que no se ha pactado en las cláusulas contractuales y su implementación práctica entraña una mayor dificultad en los cálculos.

8. Opción de compra

NIC 17 y FASB 13 reconocen una cláusula financiera de opción de compra que tiene carácter potestativo. El arrendatario con total discreción puede al expirar el contrato ejercitar o no esta cláusula cuando consta explícitamente en las condiciones contractuales. No obstante, estas normas imponen la exigencia de tomar la decisión de adquirir o no el título de

propiedad del activo subyacente arrendado al inicio del arrendamiento, no permitiendo que se actualicen los registros contables del arrendatario cuando rectifica sus preferencias sobre la cláusula de opción de compra.

Argumentamos en el Tema 7 que durante el plazo de arrendamiento, que en el caso de inmuebles puede exceder de 20 años, el arrendatario por múltiples factores subjetivos puede cambiar varias veces sus preferencias sobre la opción de compra y la obligación de pago debe incorporar el valor descontado de la opción de compra cuando tiene la intención firme de ejercerla. Simétricamente, la obligación de pago no incluirá el valor descontado de la opción de compra cuando el arrendatario no tiene una previsión de ejercerla o tiene una expectativa razonable de duda. En este caso la obligación de pago incluirá el valor residual garantizado cuando se haya pactado en las condiciones contractuales. Si este criterio no se observa la información financiera que revelan las cuentas anuales no es fiable.

Proponemos que cuando se incorpora esta cláusula financiera no es diferente de la renovación del contrato por un plazo adicional que comprende la totalidad de la vida económica del activo arrendado. Razón por la que concluimos que los requisitos contables de la opción de compra deben ser idénticos a los expuestos en la prórroga de vencimiento. Se considera que sólo se incluya el valor descontado de la opción de compra en la valoración de la obligación de pago cuando el coste de la opción se cuantifica en un precio que incentiva ejercer dicha opción: inferior a las estimaciones del valor neto realizable previsto para la fecha de vencimiento de la opción de compra.

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010). Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"] [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], finalmente excluyen de la obligación de pago del arrendatario el precio para ejercer la opción de compra, justificando que no es una liquidación en concepto de alquiler (véase el Apéndice ptos. 1, 3 y 5).

9. Cuotas contingentes

NIC 17 y FASB 13 exponen que cuando las cuotas contingentes se vinculan a la sobreexplotación o el rendimiento de los activos subyacentes arrendados, se excluyen de los pagos mínimos por arrendamiento y se reconocen como un gasto justificado y necesario del arrendatario en el ejercicio económico en el que se devengan. Se justifica por la naturaleza estocástica que reconocer cuotas contingentes en la obligación de pago

antes del suceso fortuito que causa la propia cuota contingente significa sobrevalorar la obligación de pago.

No obstante, se considera que cuando se revisan según fluctuaciones de un índice de referencia, se incluyen dentro de los pagos mínimos por arrendamiento y se actualizan con el dato disponible más reciente. Cualquier aumento o disminución en la valoración posterior de la obligación de pago por mutaciones sucesivas del índice de referencia se registra en la cuenta de resultados del ejercicio en el que se devenga.

Sin embargo, existen anomalías en este criterio. El arrendatario no reconoce el activo contable que representa la cesión de un derecho de uso cuando se pacta que todas las cuotas de arrendamiento son cuotas contingentes sobre las ventas de productos que se fabrican con el propio activo subyacente.

Defendemos en el Tema 8 que el arrendatario debe reconocer y valorar en los activos y pasivos contables las cuotas contingentes de alquiler. La obligación de pago del contrato de arrendamiento es ineludible y se ajusta a la definición de pasivo contable. Sólo los capitales de las cuotas contingentes son variables, aleatorios, de cuantía indeterminada, no obstante, su fecha de vencimiento o disponibilidad es cierta, sin duda alguna, pactada en las cláusulas financieras contractuales.

Sin embargo, pensamos que la valoración de las cuotas contingentes depende de la naturaleza, riesgos y oportunidades de los acontecimientos económicos y fluctuaciones de los índices de referencia a los que se vincula. Proponemos el siguiente criterio:

- a) Cuando las cuotas contingentes se establecen por el uso, por los rendimientos del activo subyacente arrendado, o se pactan sobre la rentabilidad del arrendatario, se excluyen de la obligación de pago del contrato de arrendamiento.
- b) Cuando las cuotas contingentes se gradúan por las fluctuaciones de un índice de referencia entonces se reconocen y valoran dentro la obligación de pago del contrato de arrendamiento.

Este criterio lo razonamos argumentando que cuando las cuotas contingentes se modifican por el uso, rendimiento o rentabilidad, cualquier incremento en la obligación de pago del contrato de arrendamiento está justificado por un beneficio extraordinario en la actividad comercial del arrendatario. Este beneficio suplementario no se obtiene necesariamente

cuando las cuotas contingentes se vinculan a un índice de referencia. En consecuencia, la naturaleza de la circunstancia económica que determina la cuota contingente es fundamental y proporciona a los destinatarios de los estados financieros la información más relevante y fiable.

10. Valor residual garantizado

NIC 17 y FASB 13 consideran que el capital final máximo a liquidar en concepto de valor residual garantizado ya está incluido en el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento negociado y pactado en las cláusulas financieras al inicio del contrato de arrendamiento. Se afirma que el arrendador en los cálculos de las cuotas de arrendamiento y en la cuantificación del tanto de rendimiento efectivo ya tiene en cuenta el valor residual garantizado. En consecuencia, cuando el arrendatario califica el contrato como un arrendamiento financiero, la valoración inicial de su obligación de pago contiene el valor descontado del importe máximo del valor residual garantizado, y cuando se liquida se registra como un gasto justificado de alquiler.

En el Tema 8 afirmamos que el valor residual garantizado es una variante específica de las cuotas contingentes de alquiler. Un valor residual garantizado es una cuota contingente en un instante de valoración concreto, cuando finaliza el contrato de arrendamiento.

En coherencia con las cuotas contingentes de alquiler, el valor residual garantizado tiene trascendencia económica y condiciona las decisiones que la empresa se cuestiona en el horizonte del plazo de arrendamiento, puesto que, cuando se verifica el suceso que desencadena la liquidación del valor residual garantizado, su obligación de pago es incondicional.

En consecuencia, proponemos incluir el valor residual garantizado en la obligación de pago del arrendatario. Defendemos esta posición doctrinal porque el valor residual garantizado está vinculado más bien al valor del activo subyacente arrendado que al propio derecho de uso. Argumentamos que las cláusulas de opción de compra y valor residual garantizado son cláusulas financieras sustitutivas, entre sí excluyentes, y la obligación de pago del arrendatario sólo puede incluir una. Un cambio en las preferencias del arrendatario en el sentido de ejercitar la opción de compra significa que la obligación de pago debe actualizarse para incorporar el valor actual del importe de la opción de compra y retirar el capital por el que esté reconocido el valor residual garantizado y viceversa.

11. Ajuste contable de contrapartidas

Defendemos en el Tema 8 que en los contratos de arrendamiento hay un nexo de unión entre el derecho de uso y la obligación de pago. Si el plazo de arrendamiento aumenta, la obligación de pago se corrige directamente en el mismo sentido. En correspondencia, podemos afirmar que el arrendatario ha comprado un derecho de uso suplementario. Además una modificación de la obligación de pago la podemos interpretar como un ajuste por actualización de la estimación del precio de coste inicial del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Cualquier revisión para incluir, excluir o actualizar la opción de compra o el valor residual garantizado (lo que proceda según las preferencias del arrendatario), por variación en las cuantías de las cuotas contingentes prospectivas y modificaciones de la obligación de pago por la incorporación o cancelación de cuotas de arrendamiento de una prórroga de vencimiento, se reconoce como un ajuste en el valor contable del derecho de uso del activo subyacente arrendado.

Este criterio que proponemos resulta consistente con los preceptos de las normas CINIIF 1, “Cambios en los pasivos existentes por disoluciones y liquidaciones, transformación y similares” [IFRIC 1, “Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities”] y Declaración FASB 143, “Contabilidad de las obligaciones derivadas del retiro de activos materiales” [SFAS 143, “Accounting for Asset Retirement Obligations”].

Las actualizaciones de los importes de las cuotas contingentes de alquiler retrospectivas se reconocen en la cuenta de resultados como beneficio o pérdida.

12. Presentación en las cuentas anuales

NIC 17 y FASB 13 estipulan que el arrendamiento financiero se reconocerá en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo contable por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. Se autoriza al arrendatario según sus preferencias (1) a registrar en el inmovilizado intangible del activo no corriente la cesión de un derecho de uso sobre el activo subyacente arrendado y, (2) a registrar en el inmovilizado material o en el intangible, según proceda, el activo subyacente arrendado según su naturaleza. La NRV 8ª del PGC [RD 1514/2007 y RD 1515/2007] sólo permiten reconocer

el activo subyacente arrendado en el inmovilizado material o intangible según su naturaleza, no se permite reconocer la cesión del derecho de uso en el inmovilizado intangible.

Las propuestas que defendemos en el Tema 3 es excluir de los contratos de arrendamiento (1) los activos intangibles por las estrechas similitudes con los contratos de prestaciones de servicios y (2) los arrendamientos-venta que proceden de la cesión de los derechos de uso sobre activos materiales. Exponemos en el Tema 9 que consideramos que la cesión de los derechos de uso se debe presentar en el balance en función de la naturaleza del activo material subyacente arrendado pero con un desglose apropiado para diferenciarlos del resto de los activos con título de propiedad. Igualmente la obligación de pago del arrendamiento se debe presentar de forma diferenciada del resto de las obligaciones de pago para que resulte coherente con los criterios de NIC 32.

En la cuenta de resultados proponemos reconocer las dotaciones a la amortización contable de los activos subyacentes arrendados y, la carga financiera de los intereses por aplazamiento de forma diferenciada de otros gastos financieros de intereses. También reconoceremos los deterioros de valor, cuando procedan, con los criterios de NIC 36.

En el estado de flujos de efectivo proponemos reconocer los flujos de efectivo que genera una operación de arrendamiento para que verifique los preceptos de NIC 7, “Estado de flujos de efectivo” [IAS 7, “Statement of Cash Flows”] y de la declaración FASB 95, “Estado de flujos de efectivo” [SFAS 95, “Statement of Cash Flows”].

Defendemos que no basta con enumerar en la memoria información complementaria detallada sobre las cláusulas contractuales de condiciones financieras para que cumpla las exigencias de las normas FASB 140, “Contabilidad de transferencias y prestación de servicios inherentes a los activos financieros y amortización por reembolso de pasivos financieros” [SFAS 140, “Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities”] y NIC 39, sino que además el arrendatario debe revelar sus intenciones y preferencias, para el plazo de arrendamiento prospectivo, sobre las opciones que autorizan dichas cláusulas para que los usuarios de las cuentas anuales dispongan de una información completa y fiable sobre las operaciones de arrendamiento de la empresa.

Tampoco debemos olvidar, por su incidencia directa, que actualmente está en debate un proyecto de trabajo conjunto entre IASB & FASB, sobre el marco conceptual de la información financieras [2008, Exposure Draft nº 1570-100, Conceptual Framework for Financial Reporting].

13. Leaseback

NIC 17 y FASB 13 no reconocen la transacción de compraventa que causa un cambio de titularidad en la propiedad cuando se identifica un arrendamiento financiero. Este criterio distorsiona la imagen fiel que se debe presentar en las cuentas anuales.

Advertimos otro riesgo potencial, el vendedor-arrendatario puede estar dispuesto a liquidar cuotas de arrendamiento, en la obligación de pago de la contraprestación, que excedan del valor razonable a cambio de recibir en la venta un capital inicial que supere el valor razonable del activo material transmitido. De forma simétrica el vendedor-arrendatario aceptaría un capital inicial menor que el valor razonable del activo material siempre que las cuotas de arrendamiento de la obligación de pago se cifren en un valor inferior al valor razonable de las cuotas de alquiler de mercado. La transacción no se registra por el valor razonable y no se reconoce el beneficio o pérdida que se genera en el ejercicio, sino que se difiere y se asigna a resultados durante el plazo de arrendamiento. Reconocemos que estos acuerdos privados imposibilitan una clasificación objetiva del *leaseback* entre un arrendamiento financiero y un arrendamiento operativo.

Proponemos en el Tema 10 aplicar el criterio contable de *Siempre dar de baja en cuenta los activos arrendados* y reconocer los derechos y obligaciones derivados del *leaseback* con el modelo del *Conjunto de activos* porque es más coherente con el modelo de *Cesión del derecho de uso* y representa mejor las cuestiones económicas, ya que evidencia quien detenta la propiedad del activo material una vez cerrada la transacción.

Se rechaza el fraccionamiento y diferir los beneficios de la compraventa durante el plazo contractual de arrendamiento porque resulta inconsistente con los criterios del proyecto de norma internacional de contabilidad "Reconocimiento de contratos comerciales" [IASB & FASB, ED/2010/6, "Revenue from Contracts with Customers", pp.10-11, 17, pfs. s.17-s.23, 1.1-1.2], que propone reconocerlos en la fecha de realización de la compraventa.

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010). Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"] [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], imponen al arrendatario y al arrendador reconocer por el valor razonable tanto la transacción primogénita de compraventa como las cuotas de arrendamiento de la obligación de pago del arrendatario, y de forma simétrica del derecho de crédito del arrendador (véase el Apéndice pto. 8).

14. Costes iniciales directos

NIC 17 los define como aquellos costes incrementales directamente atribuibles a la negociación y formalización de un contrato de arrendamiento. Son por ejemplo: comisiones de apertura, gastos de estudio, tasas e impuestos legales, honorarios de abogados y corredores de comercio, gastos de constitución y depósito de avales y garantías. Los costes iniciales directos de una operación de arrendamiento se suman al valor inicial del derecho de uso y se amortizan conjuntamente según el plazo más corto, la vida útil o el plazo de arrendamiento, según corresponda.

Proponemos en el Tema 10 distribuir los costes iniciales directos entre los costes de la obligación de pago y los costes de adquisición de los activos materiales. Razonamos que la activación en el derecho de uso del activo subyacente de los costes iniciales directos del contrato de arrendamiento es coherente con el precio de adquisición o coste de producción definido en NIC 40, "Inversiones inmobiliarias" [IAS 40, "Investment Property"]. Hacemos referencia a todos los gastos imprescindibles hasta que el activo se encuentre en condiciones de funcionamiento, incluidos impuestos indirectos no deducibles, el valor actual de los costes de desmantelamiento y los intereses de capitales ajenos devengados antes de que entre en funcionamiento cuando el período de instalación exceda de doce meses. Por otro lado, la valoración del derecho de uso del activo material se basa en la obligación de los pagos por arrendamiento, y consideramos gastos del ejercicio a los costes de transacción vinculados al otorgamiento del crédito financiero en correspondencia con los criterios de NIC 39.

15. Registros contables del arrendatario

Exponemos en el Tema 11 los criterios de implementación práctica de forma sintética que nos permitan formular los registros contables del

arrendatario en un contrato complejo de arrendamiento. Enunciamos y resolvemos tres supuestos prácticos:

- En el primero, analizamos las cuotas contingentes, la opción de compra y la actualización de los capitales de la obligación de pago.
- En el segundo, examinamos el valor residual garantizado neto y la actualización de capitales de la obligación de pago.
- En el tercero, consideramos la prórroga de vencimiento, la opción de compra y la actualización de capitales de la obligación de pago.

16. Modelo contable del arrendador

NIC 17 y FASB 13 exigen clasificar entre contratos de arrendamientos financieros y operativos con unos juicios subjetivos y con un conjunto de criterios de referencia, que cuando se implementan generan incertidumbre. Por tanto, resulta polémico definir con criterios objetivos la línea divisoria entre arrendamientos financieros y operativos. Además, se admite que una misma operación de arrendamiento se pueda clasificar de distinta forma por el arrendador y arrendatario. La existencia de dos modelos alternativos significa que operaciones similares tienen registros contables diferentes, posición que cuestiona la comparación de los estados financieros entre distintos arrendadores y arrendatarios.

En el Tema 12 proponemos adaptar el modelo de cesión del derecho de uso del arrendatario que podemos sintetizar en los siguientes apartados:

- a) En la fecha de inicio del arrendamiento, el arrendador deberá evaluar cuándo un contrato de arrendamiento se contabiliza con el modelo de la Obligación de Rendimiento o con el modelo de Baja Parcial en Cuentas en función de su exposición a riesgos y beneficios significativos asociados al activo subyacente arrendado según sus expectativas sobre:
 - a.1) El plazo de arrendamiento de uno o varios contratos.
 - a.2) Transmisión por compraventa del activo subyacente si lo recupera al finalizar el arrendamiento, si no se ejercita la opción de compra.
- b) Reconocemos un activo y pasivo contable inherente al contrato de arrendamiento. No se reconocen las cláusulas de arrendamiento como elementos separables diferenciados.

La información que se debe presentar en las cuentas anuales tiene que facilitar una imagen de cohesión financiera en la actividad empresarial. Esto significa que las partidas, su descripción y el orden de presentación deben ajustarse en el balance, la cuenta de resultados y en el estado de flujos de efectivo. Este criterio se propone en el documento de trabajo “Conclusiones preliminares sobre la presentación en los estados financieros” [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.33-34, pfs.2.15-2.18] que sostiene que:

- b.1) La cesión del derecho de uso de un activo subyacente arrendado es un activo contable, cuantificable y susceptible de negociación. Se presentará en el balance según la naturaleza del activo subyacente arrendado, separado de los bienes con título de propiedad [IASB & FASB, DP/2008/10, pp.52-58, pfs.3.2-3.13].
- b.2) La obligación de pago del arrendatario, que es el derecho de crédito del arrendador, se reconoce como una responsabilidad contractual ineludible que se adeuda por tráfico mercantil. La podemos equiparar a una póliza de seguro de crédito que garantiza la amortización financiera de la deuda según FASB 140, “Contabilidad de transferencias y prestación de servicios inherentes a los activos financieros y amortización por reembolso de pasivos financieros” [SFAS 140, “Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities”].
- c) Los registros contables del arrendador son simétricos de los registros contables del arrendatario. No obstante, el objetivo de simetría no siempre significa el reconocimiento de la misma valoración en los pagos por arrendamiento en la contabilidad del arrendador y del arrendatario.
- d) La tasa de descuento del arrendador (no tienen porqué coincidir con la del arrendatario) no se revisa cuando se produzcan cambios en la valoración posterior por nueva estimación del plazo de arrendamiento, opción de compra, cuotas contingentes o valor residual garantizado, con la excepción expresa de que se haya pactado en las cláusulas financieras un interés de referencia para actualizar los capitales de la obligación de pago idéntico a la tasa de descuento del arrendador.
- e) En los contratos de arrendamiento se establece una cláusula que especifica un plazo de preaviso con la anticipación previsible suficiente antes de la cancelación del plazo irrevocable de salida y de las prórrogas de vencimiento de los plazos revocables subsiguientes. En el

plazo de preaviso el arrendatario debe notificar y revelar al arrendador sus preferencias más recientes sobre las opciones de las condiciones financieras. Una vez cerrado el plazo de preaviso, tanto el arrendador como el arrendatario disponen de información fiable con trascendencia económica para actualizar los activos y pasivos contables derivados del contrato de arrendamiento.

Estos criterios los articulamos en dos modelos contables alternativos: la Obligación de Rendimiento y la Baja Parcial en Cuentas.

Criterio contable de la Obligación de Rendimiento

Proponemos el modelo contable de la Obligación de Rendimiento en aquellos contratos en los que el arrendador queda expuesto a riesgos y beneficios significativos asociados al activo subyacente arrendado por el plazo de arrendamiento o por la transmisión por compraventa del activo subyacente al finalizar el arrendamiento.

El activo arrendado es un recurso económico del arrendador que retiene el título de propiedad hasta el punto final del contrato de arrendamiento, instante en el que recupera el derecho de uso y, por esta razón, prosigue reconociendo el activo subyacente arrendado sin causar baja en el patrimonio de la empresa. El arrendador reconoce un activo contable que representa su derecho de cobro sobre los pagos por arrendamiento.

El arrendador reconoce un pasivo contable que representa la obligación ineludible derivada de las arras de formalización del contrato, es decir, su responsabilidad de permitir al arrendatario utilizar el activo subyacente arrendado que consiste en la cesión del derecho de uso. Este hecho justifica el reconocimiento de los ingresos durante el plazo de arrendamiento, razón por la que se denomina *Obligación de Rendimiento*. Esta responsabilidad es jurídica y coercitiva, además causa un éxodo continuo de flujos de beneficios económicos futuros hacia el arrendatario. Por tanto, verifica la definición de pasivo contable del marco conceptual.

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010). Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"], [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], finalmente introducen ciertos matices en la valoración inicial y posterior de la obligación de rendimiento, que incrementan aún más el grado de dificultad en su cálculo (véase el Apéndice pts. 3 y 4).

Criterio contable de Baja Parcial en Cuentas

*Proponemos el modelo contable de la Baja Parcial en Cuentas a aquellos contratos en los que el arrendador **no** está expuesto a riesgos y beneficios significativos asociados al activo subyacente arrendado por el plazo de arrendamiento **ni** por la transmisión por compraventa del activo subyacente al finalizar el arrendamiento.*

Es aplicable a contratos que contienen una cláusula de transferencia tácita del título de propiedad al final del plazo de arrendamiento o una opción de compra discrecional negociable que se pueda ejercitar. El arrendador transmite una fracción del valor contable del activo subyacente arrendado, el derecho de uso durante el plazo contractual de arrendamiento y tiene la obligación de reconocer la correspondiente baja patrimonial. El valor residual del activo subyacente es la fracción del activo material que permanece en el patrimonio tras la cesión del derecho de uso.

El título de propiedad permite al arrendador amortizar los activos arrendados, sin embargo, cuestionamos las dotaciones a la amortización porque están vinculadas con el uso de los activos en los procesos productivos, cuando el propio arrendador es quien transfiere y renuncia a este derecho, la cesión del uso, en beneficio del arrendatario.

En el plazo contractual de arrendamiento, el arrendador intercambia su derecho de uso por un derecho de crédito equivalente a la obligación de los pagos por arrendamiento que suscribe y en la que se subroga el arrendatario. El arrendador reconoce el derecho de ingresar los capitales del crédito comercial porque es vinculante en términos jurídicos, derivado de las arras de formalización del contrato y cesión del activo subyacente arrendado y es una fuente de beneficios económicos futuros. Por consiguiente, el derecho de crédito por arrendamiento verifica para el arrendador la definición de activo contable. El arrendador no tiene derecho a utilizar y no tiene libre acceso al activo subyacente arrendado durante el plazo de arrendamiento.

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010). Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"], [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], finalmente introducen en el modelo de baja en cuentas un criterio contable para estimar el importe que causa baja en el patrimonio y el valor residual del activo subyacente, y ciertos matices en la valoración inicial y posterior del modelo contable, que incrementan aún más el grado de dificultad en su cálculo (véase el Apéndice ptos. 5 y 6).

17. Recuperación del activo subyacente arrendado

En NIC 17 y FASB 13 no existen criterios para reconocer y valorar el activo subyacente que recupera el arrendador de un contrato de arrendamiento financiero. Estas normas imponen el criterio de reconocer, en la fecha de inicio del contrato de arrendamiento, un derecho de crédito por el importe de la inversión neta en arrendamiento y no reconocer en el activo no corriente de la empresa el activo subyacente arrendado.

Proponemos en el Tema 12 la aplicación de los criterios de NIIF 5, Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas [IFRS 5, "Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations], que el arrendador en caso de recuperar el activo subyacente arrendado, cuando no ejercite el arrendatario la opción de compra, lo reconozca en el activo no corriente según su naturaleza y, en caso de una baja parcial o total según el modelo contable de cesión del derecho de uso para el arrendador, lo valore por el menor importe entre (1) su valor contable anterior al inicio del contrato de arrendamiento, ajustado por las amortizaciones y correcciones de valor que se hubiesen reconocido de no haber formalizado el arrendamiento y (2) su importe recuperable, esto es, el importe máximo entre el valor neto realizable (valor razonable minorado en los costes de venta) y el valor en uso (valor actual de los flujos futuros de ingresos esperados por la incorporación a las actividades de tráfico habituales del arrendador). Además, consideramos que si el activo subyacente arrendado es un bien inmueble deben aplicarse los criterios para la valoración posterior de NIC 16.

18. Contratos de subarrendamiento

Observamos una omisión en la norma, que revela una deficiencia en NIC 17 y FASB 13, de forma que no se describen ni se regulan.

Proponemos en el Tema 12 aplicar el modelo de *Cesión del derecho de uso* al contrato de arrendamiento matriz y al contrato de subarrendamiento. Definimos el arrendador intermedio como la parte contractual que de forma simultánea interviene como arrendatario en el contrato matriz y como arrendador en el contrato de subarrendamiento. Argumentamos que si se excluyen del campo de aplicación de la nueva NIIF el contrato de arrendamiento matriz o alternativamente el contrato de subarrendamiento entonces deben registrarse con los criterios de NIC 17 y FASB 13. Consideramos improbable este escenario puesto que la entrada en vigor de una nueva NIIF significa la derogación de la norma anterior obsoleta.

19. Registros contables del arrendador

Exponemos en el Tema 13 los criterios de implementación práctica de forma sintética que nos permitan formular los registros contables del arrendador en un contrato complejo de arrendamiento. Enunciamos y resolvemos tres supuestos prácticos:

- En el primero, analizamos las cuotas contingentes, la opción de compra y la actualización de los capitales de la obligación de pago.
- En el segundo, examinamos la prórroga de vencimiento, la opción de compra y la actualización de capitales de la obligación de pago.
- En el tercero, consideramos el valor residual garantizado neto y la actualización de capitales de la obligación de pago.

20. Arrendamientos a corto plazo: arrendatario y arrendador

IASB y FASB en sus respectivas ediciones del proyecto conjunto de NIIF sobre los arrendamientos [IASB, (2010), Exposure Draft / 2010 / 9: "Leases"], [FASB, (2010), Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840], proponen para los arrendamientos a corto plazo, tanto para el arrendatario como para el arrendador la posibilidad de elegir entre un modelo de valoración básico de alquiler por arrendamiento y un sistema de valoración inicial y posterior que reconoce (1) el valor sin descontar de la obligación de pago del arrendamiento y (2) el derecho de uso del activo subyacente por el importe sin descontar de la obligación de pago del arrendamiento incrementado en los costes iniciales directos. Durante el plazo contractual el arrendatario reconocerá en la cuenta de resultados estos pagos por arrendamiento (véase el Apéndice pto. 7).

Capítulo VI
BIBLIOGRAFIA

Abad, (1978). Gestión financiera de la empresa. Ediciones Index.

Aguer Hortal y Quirós García, (1985). Curso Teórico Práctico de Análisis Matemático II. Ediciones Ceura.

AICPA, American Institute of Certified Public Accountants. Statement of Position 85-3 "Accounting by Agricultural Producers and Agricultural Cooperatives". Disponible en: www.cpa2biz.com/AST/Main/CPA2BIZ_Primary/AuditAttest/IndustryspecificGuidance/OtherIndustries/PRDOVR~PC-012682/PC-012682.jsp [Consultado, 9 Sept. 2009].

Alberto Bertoni, (1973). Actividad Monetaria de los intermediarios financieros no bancarios. Ediciones ICE.

Alberto Parejo, J. Rodríguez, L. Cuervo, A. Calvo, A., (2007). Manual del sistema financiero español. Ed. Ariel Economía. ARIEL SA. 20ª edición, 2007. 1ª edición 1987.

Alegre Escolano. Badía Batlle. Borrel Vidal. Sancho Insa, (1995). Ejercicios Resueltos de Matemática de las Operaciones Financieras. Ediciones AC. 2ª edición.

Alfonso Rodríguez, (1994). Matemática de la financiación. Ediciones S, Romanyá / Valls.

Analistas Financieros Internacionales, (2005). Guía del Sistema Financiero Español Ediciones Empresa Global y Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), 4ª edición.

Arenal Vera, A.P. Gallego Díaz, M.N. Niño Amo, M. Pérez Garzón, J.I. Ramos Alonso, L.O. San Miguel Montorio, J., (1991). El leasing. Estudio Financiero, Contable y Fiscal. Ed. Lisduero, Caja Salamanca, Fundación Universidad-Empresa de Valladolid.

Asociación Española de Leasing y Renting, (2009). Código de conducta de la Asociación Española de Leasing y Renting. Disponible en: <http://www.ael.es> [Consultado, 11 Sept. 2009].

Asociación Española de Leasing y Renting, (2009). Reglamento del Servicio de Defensa del Cliente. Disponible en: <http://www.ael.es> [Consultado, 11 Sept. 2009].

Asociación Española de Leasing y Renting, (2009). Empresas asociadas a la AELR. Disponible en: <http://www.ael.es> [Consultado, 11 Sept. 2009].

Asociación Española de Leasing y Renting, (2009). Estadísticas del Leasing. Disponible en: <http://www.ael.es> [Consultado, 11 Sept. 2009].

Apraiz Larragán, (2003). Fundamentos de matemática financiera. Ed. Desclée de Brouwer.

Banca Catalana, (1973). El leasing, un análisis de su evolución. *Revista Banca Catalana n° 28, Marzo 1973.*

BÉLGICA. Decreto-Ley número 55 de 10 de noviembre de 1967, sobre las empresas que practican el arrendamiento financiero (location-financement).

Belkaoui, A., (1983). Cost accounting. A multidimensional emphasis. Ed. The Druden Press.

Bertoni, A. (1973). Actividad Monetaria de los intermediarios financieros no bancarios. Ediciones ICE.

Betzuen Zalbidegoitia, (1988). Curso de Matemáticas Financieras. Volúmenes I y II. Ed. Instituto de Estudios Financieros-Actuariales de Bilbao.

Billiam, PH., (1974). Lease versus purchase. A practical problem. *Cost and Management. Sep.-Oct. 1974.*

Blas Orban, (1989). El leasing en la empresa. Ediciones Tapia, *Mundo del Derecho n° 51.*

Bonilla Musoles e Ivars Escortell, (1994). Matemática de las operaciones financieras. Teoría y práctica. Ediciones AC.

Bonilla Musoles. Ivars Escortell. Moya Clemente, (2006). Matemática de las operaciones financieras. Teoría y práctica. Ed. Thomson Editores Spain. 2ª edición.

Bueno Campos, (1987). Economía de la Empresa. Ediciones Pirámide.

Bueno Campos, (2005). Curso básico de Economía de la Empresa. Ed. Pirámide. 4ª edición.

Bueno Campos. Cruz Roche. Durán Herrera, (1982). Economía de la Empresa. Análisis de las Decisiones Empresariales. Ediciones Pirámide. 3ª edición, reimpresión, 2002.

Cabello González, Gómez Núñez, Ruiz De La Rúa; Rodríguez Avilés; Torrico González, (2005): Matemáticas financieras aplicadas. Ediciones Thomson, 2ª reimpresión. 1ª edición AC, 1999.

Cabré Boronat, (1990). Introducción a la Matemática Financiera. Ediciones PPU.

Calzada Arroyo y García Güemes, (1997). Matemática de las operaciones financieras. Ediciones AC.

Castelló Taliani, E.T., (1989). Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables. Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.

Cañibano Calvo, L. Mora Enguidanos, A., (2006). Las Normas Internacionales de Información Financiera: Análisis y Aplicación. Ed. Thomson Cívitas Aranzadi SA.

Chambre National Des Conseillers Financiers, (1965). Les leasing. Nouvelle formule d'équipement. Ed. SEF.

Cissell, R. Cissell, H. Flaspohler, (1990). Mathematics of Finance. Ed. Houghton Mifflin Company Boston. 8ª edición.

Claude Champaud, (1965). Le leasing. Ed. Juris Classeur Pratique.

Coillot, J., (1968). Initiation au leasing ou crédit-bail. Cael-Editions. Delmas & CIE. Traducción del Consejero-Director General de Central Leasing SA (LICO), Tomás Pérez Ruiz: El leasing. Ed. Mapfre, 1974.

Comité Eurofinas, (1970). Informe sobre el leasing en la República Federal Alemana. *Boletín Informativo ASNEF n.º. 36, Ag. 1970.*

Conso, (1984). La gestión financiera de la empresa. Volumen II. Ediciones Hispano Europea.

Corona Romero, E. Talavero Sanguino, J. García Martínez, F. Calvo González-Vallinas, J. Monzón Sánchez, A. Varela Couceiro, J. López Galindo, R., (2006). Aplicaciones de las Normas Internacionales de Contabilidad Adoptadas por la Unión Europea. Ediciones CISS. Grupo Wolters Kluwer. 2ª edición.

Crouzet, P. y Véron, N., (2002). Accounting for Globalisation. The Accounting Battle. Disponible en la Web: <http://www.unjobs.org/authors/nicolas-veron/cahier3eng.pdf>. [Consultado: 16 Dic. 2009].

Cruz Rambaud y Valls Martínez, (2008). Introducción a la matemática financiera. Ediciones Pirámide. 2ª edición.

Cuervo García. Parejo Gamir. Rodríguez Saiz, (1989). Manual del sistema financiero. Ediciones Ariel Economía.

De La Cuesta Rute, J.M., (1970). Reflexiones en torno al leasing. *Revista de Derecho Mercantil n.º 118. Oct.-Dic., 1970.*

De Pablo López, A., (2000). Matemática de las operaciones financieras I. Matemática de las operaciones financieras II. Ediciones UNED. Vol. I, 4ª edición, reimpresión en 2005. Vol. II, 3ª edición, reimpresión en 2006

De Pablo López, A. (2002). Valoración financiera. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces.

- Dean Ross, (1973). Espejismos sobre el leasing. *Revista El Mundo* nº 1.707, enero 1973.
- Degand, J., (1965). Financement de l'équipement. Les Editions D'Organisation.
- Dehan, V., (1968). Le statut légal du leasing. *Journal des Tribunaux* nº 4.503, 1968.
- Deya Tortella, B. Munar Muntaner, E., (2001). Matemáticas de las operaciones financieras. Ed. Universitat de les Illes Balears. Servei de Publicacions i Intercanvi Científic.
- Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, (2001), 22ª edición. Disponible en: <http://buscon.rae.es/drae/> [Consultado: 25 May. 2010].
- Dirección y Progreso, (1985). Número monográfico sobre el Leasing. *Revista Asociación para el progreso de la Dirección* nº 94.
- Doupnik, T. Perera, H., (2007). Contabilidad Internacional. Ediciones McGraw-Hill.
- Echevarría, J., (1963). Teoría del Dinero y del Comercio Internacional. Ediciones Tecnos.
- Eric Favro, (1991). Mathématiques Financières et calcul d'optimisation. Ed. Gauthier-Villars.
- ESPAÑA. Ley 31-12-1946 de Ordenación Bancaria (actualizada).
- ESPAÑA. Ley 50/1965, de 17 de julio, de la Jefatura del Estado, sobre ventas de bienes muebles a plazos. *BOE* nº 173 de 21-7-1965.
- ESPAÑA. Decreto 1193/1966, de 12 de mayo, del Ministerio de Justicia, por el que se dictan disposiciones complementarias a la ley 50/1965, sobre ventas de bienes muebles a plazos. *BOE* nº 115, 14-5-1966.
- ESPAÑA. Decreto 530/1973, de 22 de febrero, del Ministerio de Hacienda por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *BOE* nº 79, 2-4-1973, pp.6.459 – 6.480.
- ESPAÑA. Orden Ministerial de 3 de junio de 1976 del Ministerio de Hacienda por las que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las sociedades de leasing. *BOE* nº 167, 13-7-1976, pp.13.653–13.658.
- ESPAÑA. Real Decreto Ley 15/1977, de 25 de febrero sobre Medidas Fiscales, Financieras y de Inversión Pública. *BOE* nº 50, 28-2-1977, pp.4.760–4.764.
- ESPAÑA. Orden de 16 de marzo de 1977 del Ministerio de Hacienda, por la que se establece el registro especial de empresas de arrendamiento financiero. *BOE* nº 72, de 25-3-1977, pp.6.781.

ESPAÑA. Real Decreto 1669/1980, de 31 de julio, por el que se extiende el ámbito de aplicación del Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero a ciertos arrendamientos de bienes inmuebles. *BOE nº 208, 29-8-1980, pp.19.474.*

ESPAÑA. Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario. *BOE nº 90, 15-4-1981, pp.8.148-8.150.*

ESPAÑA. Ley 26/1983, de 26 de diciembre de coeficientes de caja de los intermediarios financieros. *BOE nº 309, de 27-12-1983, pp.34.578-34.579.*

ESPAÑA. Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, que define las entidades de crédito de acuerdo con la directiva 77/780, de 12 de diciembre, de la Comunidad Económica Europea. *BOE nº 155, 30-6-1986, pp.23.727-23.729.*

ESPAÑA. Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. *BOE nº 182 de 30-7-1988, pp.23.524-23.534.*

ESPAÑA. Real Decreto 1144/1988, de 30 de septiembre, sobre creación de Bancos Privados e instalación en España de Entidades de Crédito Extranjeras. *BOE nº 141 de 7-10-1988, pp.29.127-29.129.*

ESPAÑA. Orden de 31 de marzo de 1989 por la que se faculta al Banco de España para establecer y modificar las normas contables de las entidades de crédito. *BOE nº 96, de 22-4-1989, pp.11.853-11.854.*

ESPAÑA. Real Decreto 771/1989, de 23 de junio, sobre creación de Entidades de Crédito de Ámbito Operativo Limitado. *BOE nº 152, de 27-6-1989, pp.19.836-19.837.*

ESPAÑA. Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, del Plan General de Contabilidad. *BOE nº 310, 27-12-1990, pp.38.531-38.616.*

ESPAÑA. Ley 25/1991, de 21 de noviembre, por la que se establece una nueva organización de las entidades de crédito de capital público estatal, (con derogación de las Entidades Oficiales de Crédito). *BOE nº 283, 26-11-1991, pp.38.164-38.165.*

ESPAÑA. Ley 19/1992, de 7 de julio, sobre el Régimen de las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria y sobre los Fondos de Titulización Hipotecaria. *BOE nº 168, 14-7-1992, pp.24.123-24.125.*

ESPAÑA. Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la Legislación Española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen modificaciones relativas al Sistema Financiero. *BOE nº 90, 15-4-1994, pp.11.514-11.526.*

ESPAÑA. Ley 13/1994, de 1 de junio, de Autonomía del Banco de España. *BOE nº 131, de 2-6-1994, pp.17.400-17.408.*

ESPAÑA. Real Decreto 1245/1995, de 14 de julio, sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito. *BOE nº 181, de 31-7-1995, pp.23.380-23.389.*

ESPAÑA. Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los Establecimientos Financieros de Crédito. *BOE nº 126, de 24-5-1996, pp.17.629-17.636.*

ESPAÑA. Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social. *BOE nº 313, de 31-12-1997, pp.38.517-38.616.*

ESPAÑA. Ley 12/1998, de 28 de abril, por la que se modifica la Ley 13/1994, de 1 de junio, de Autonomía del Banco de España. *BOE nº 102, de 29-4-1988, pp.14.229-14.234.*

ESPAÑA. Circular 4/2004 del Banco de España, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros. *BOE nº 314 de 30-12-2004, pp.42.410-42.508.*

ESPAÑA. Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. *BOE nº. 160 de 5-7-2007, pp.29.016-29.047.*

ESPAÑA. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *BOE nº 278, de 20-11-2007, suplemento.*

ESPAÑA. Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas empresas y los criterios contables específicos para microempresas. *BOE nº 279, de 21-11-2007, suplemento.*

ESPAÑA. Código Civil. Vigésima sexta edición. Ed. Tecnos, 2007. Primera edición en 1981.

Fanjul Suárez. Almoguera Gómez. González Velasco, (1996). *Análisis de las Operaciones Financieras*. Ediciones Cívitas.

FASB, (1971). APB Opinion 21 "Interest on Receivable and Payables". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175819671899&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (1975). SFAS 5, "Accounting for Contingencies". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818750834&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (1976). SFAS 13, "Accounting for Leases". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818812538&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (1985). FASB's Concepts Statement 6 "Elements of Financial Statement", CON 6. Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818750613&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (1987). SFAS 95, "Statement of Cash Flows". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818826429&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (1998). SFAS 133, "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818820403&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2000). SFAS 140, "Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818755372&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2001). SFAS 142, "Goodwill and Other Intangible Assets". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818762681&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2001). SFAS 143, "Accounting for Asset Retirement Obligations". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818762709&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2001). SFAS 144, "Accounting for the Impairment or Disposal of Long-lived Assets". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818812220&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2003). EITF Issue 01-8 "Determining Whether an Arrangement Contains a Lease". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818769593&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2003). FIN 45, "Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818762599&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2007). SFAS 159, "The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities". Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818812594&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2009). The FASB Accounting Standards Codification™ for US GAAP. Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175819190430&blobheader=application%2Fpdf> [Consultado 9 Sept. 2009].

FASB, (2009). Board Meeting, May 18: Lessor Accounting-Right-of Use Model. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2Fdocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156222249 [Consultado 28 Jul. 2009].

FASB, (2009). Board Meeting, June 17: Sale and Leaseback Transactions, Impairment of the Right-of-use Asset, Revaluation of the Right-of-use Asset, Initial Direct Costs, Transition. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2Fdocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156356744 [Consultado 28 Jul. 2009].

FASB, (2009). Joint Board-Meeting, July 23: Leases-Lessor Accounting. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2Fdocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156452692 [Consultado 11 Nov. 2009].

FASB, (2009). FASB Board-Meeting, September 16: Leases-Comment Letters. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2Fdocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156531566 [Consultado 11 Nov. 2009].

FASB, (2009). FASB Joint Board-Meeting, Oct. 28: Leases. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2FDocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156553619 [Consultado 1 Jun. 2010].

FASB, (2009). FASB Joint Board-Meeting, Nov. 18: Leases. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_c&pagename=FASB%2FDocument_c%2FDocumentPage&cid=1176156560969 [Consultado 2 Jun. 2010].

FASB, (2009). FASB Joint Board-Meeting, Dec. 29: Leases. Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156592751 [Consultado 2 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, Jan. 5: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156624860 [Consultado 3 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, Jan. 20: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156624889 [Consultado 3 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, Febr. 2: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156639014 [Consultado 8 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, Febr. 17: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156656604 [Consultado 8 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, Febr. 18: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156657064 [Consultado 24 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, March 17: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156815845 [Consultado 28 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, March 22: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156818217 [Consultado 28 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, March 23: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156818188 [Consultado 28 Jun. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, April 21: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156821157 [Consultado 12 Jul. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, April 22: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156821186 [Consultado 12 Jul. 2010].

FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, May 18: Leases
Disponibile en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156924041 [Consultado 14 Jul. 2010].

- FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, May 19: Leases
Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176156924070 [Consultado 14 Jul. 2010].
- FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, June 9: Leases
Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176157105220 [Consultado 16 Jul. 2010].
- FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, June 16: Leases
Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176157105308 [Consultado 16 Jul. 2010].
- FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, June 17: Leases
Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176157105337 [Consultado 16 Jul. 2010].
- FASB, (2010). FASB Joint Board-Meeting, June 23: Leases
Disponible en: http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Document_C&pagename=FASB%2FDocument_C%2FDocumentPage&cid=1176157105366 [Consultado 16 Jul. 2010].
- FASB, (2010). Financial Accounting Series, Exposure Draft Leases Topic 840.
Disponible en: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175821125393&blobheader=application%2Fpdf>
[Consultado 17 May 2011].
- Fernández Pirla, J.M., (1970). Teoría económica de la Contabilidad. Ediciones ICE.
- Ferruz Agudo, L., (1994): Operaciones financieras. Descripción, análisis y valoración. Ed. Ariel Economía.
- FRANCIA. Ley nº. 66-455, 2 de julio de 1966 sobre relativa a las empresas que practican el leasing (crédit-bail).
- Frank Ayres, (1986). Matemáticas Financieras. Teoría y 500 problemas resueltos. Ediciones McGraw-Hill, Shaum.
- Franks, J.R. y Broyles, J.E., (1983). Técnicas modernas de administración financiera. Ediciones Limusa.
- Fontanals Abiol, (1992). Matemática Financiera. Supuestos. Ediciones S, Romanyá / Valls SA.
- Gálvez Linares, M.A., (2009). Consultas planteadas al ICAC. *Revista del Centro de Estudios Financieros* nº 323, Febr. 2010, pp.203-220.

García Boza, J. Deniz Tadeo, A. Jordán Sales, L. Cáceres Apolinario, R. M. Maroto Santana, O., (2002). Problemas resueltos de matemáticas de las operaciones financieras. Ediciones Pirámide.

García-Romeu, J.E., (1972). Fiscalidad y financiación. *Boletín Informativo ASNEF*, Nov.-Dic. 1972.

García Suárez, C., y Méndez Suárez, G., (1999). Contabilidad Financiera. Ediciones Arte Comunicación Visual SL.

Gaullier, J.P., (1964). Le leasing. *Revista Revue Banque*, nº. 221. Nov., 1964, pp. 751-758.

Gil Peláez, (1987). Matemática de las Operaciones Financieras. Ediciones AC.

Gil Peláez. Baquero López, Gil Luezas. Maestro Muñiz, (1989). Matemática de las Operaciones Financieras. Problemas Resueltos. Ediciones AC.

Gil Peláez y Gil Luezas, (1983). Matemática de las Operaciones Financieras. Tomo 1 y Tomo 2. Ediciones UNED.

Giner Inchausti, B., (2005). La nueva política contable en la UE: algo más que un cambio en las normas. *Partida Doble nº 165*. Abr., 2005, pp.6-23.

Giner Inchausti, B., (2003). Algunas claves sobre la contabilidad europea: el nuevo proceso regulador y las nuevas normas. *Estabilidad Financiera*, nº 5. Nov., 2003, pp.53-78.

Giner Rubio, J., y López Casariego, M.R., (1999). Operaciones financieras de amortización y constitución. Ediciones Arte Comunicación Visual SL.

Gitman, L.J., (1978). Fundamentos de administración financiera. Ediciones Harla.

Gómez Esteban. Jiménez Blasco. Jiménez Sánchez. González Velasco, (1990). Matemática Financiera. Ediciones McGraw-Hill.

González Catalá, V., (1992). Análisis de las Operaciones Financieras, Bancarias y Bursátiles. Ediciones Ciencias Sociales.

González Velasco, M.C., (2007). Análisis de las Operaciones Financieras. Ediciones Thomson Cívitas.

Gutiérrez Viguera, M., (1977). El leasing como institución financiera. Ediciones Asociación para el Progreso de la Dirección.

Herce, J.A. y Valero, F.J., (2007). La importancia del leasing en la economía española. Ed. Asociación Española de Leasing, Analistas Financieros Internacionales, Ediciones Empresa Global SL.

IASB, (1992). IAS 7, "Statement of Cash Flows". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/NormativaContabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1997). IAS 17, "Leases". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1997). SIC 27 "Evaluating the Substance of Transactions Involving the Legal Form of a Lease". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1998). IAS 16, "Property, Plant and Equipment". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1998). IAS 36, "Impairment of Assets". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1998). IAS 37, "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (1998). IAS 38, "Intangible Assets". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2000). IAS 32, "Financial Instruments: Presentation". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2000). IAS 39, "Financial Instruments: Recognition and Measurement". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2000). IAS 40, "Investment Property". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2000). IAS 41, "Agriculture". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2003). IAS 8, "Accounting policies, changes in accounting estimates and errors". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2004). IFRIC 1, "Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2004). IFRIC 4, "Determining Whether an Arrangement Contains a Lease". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2004). IFRS 5, "Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Temp/20110720114825.pdf> [Consultado 20 Jul. 2011].

IASB, (2006). IFRS 4, "Insurance Contracts". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx> [Consultado 4 Sept. 2009].

IASB, (2008). IFRS 3, "Business Combinations". Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Temp/20110818124722.pdf> [Consultado 18 Agust. 2011].

IASB & FASB, (2008). Discussion Paper "Preliminary Views on Financial Statement Presentation", DP/2008/10. Copyright 2008, IASCF. Disponible en: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/BDD7DFE3-59D4-478B-B3AD-F18B9924ECDA/0/EDAmgmtstoIAS1.pdf> [Consultado 3 May. 2009].

IASB & FASB, (2008). Exposure Draft n° 1570-100, Conceptual Framework for Financial Reporting. Disponible en: http://www.fasb.org/ed_conceptual_framework_for_fin_reporting.pdf [Consultado 3 May. 2009].

IASB & FASB, (2009). Discussion Paper Leases, Preliminary Views, DP/2009/1. Copyright 2009, IASCF. Disponible en: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/FF3A33DB-E40D-4125-9ABD-9AF51EB92627/0/DPLeasesPreliminaryViews.pdf> [Consultado 31 Marzo 2009].

IASB, (2009). Who We Are. Ed. IASB. Disponible en <http://www.IASB.org/aboutus/WhoWeAre13July2009.pdf> [Consultado: 31 Marzo 2009].

IASB, (2009). International Financial Reporting Standards in Europe. Disponible en: <http://www.iasplus.com/restruct/euro2005.htm> [Consultado 1 Abr. 2009].

- IASB, (2010). Exposure Draft nº 2010-9, "Leases".
Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/C03C9E95-822E-4716-81ED-04B9CC4943BE/0/EDLeasesStandard0810.pdf> [Consultado 17 May 2011].
- IASB & FASB, (2010). Exposure Draft nº 2010-6, "Revenue from Contracts with Customers", ED/2010/6. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/EFA36EF7-238C-4C88-9C36-D6AAACEB7762F/0/EDRevRecogSt0610.pdf> [Consultado 6 Sept. 2010].
- ICAC, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, (2002). Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España. Ediciones ICAC.
- ICAC, (2009). Consulta 6ª. Instrumentos Financieros. NRV 9ª. BOICAC nº 79, sept. 2009.
- Illescas Ortiz, R., (1971). El leasing: aproximación a los problemas planteados por un nuevo contrato. *Revista de Derecho Mercantil nº 119. En.-Marz., 1971, pp.73-114.*
- Instituto de Planificación Contable, (1977). Sociedades de leasing. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría General Técnica.
- Jiménez, A. Gómez, J. Jiménez, M., (1990). Cálculo mercantil. Ediciones McGraw-Hill
- Jiménez, M. Gómez, J. Jiménez, A., (1990). Matemáticas comerciales. Ed. McGraw-Hill.
- Johnson, R.W., (1968). Administración Financiera. Compañía Editorial Continental.
- Lamothe Fernández, P., (1987). La evaluación de las operaciones de leasing desde el punto de vista del arrendatario. *Revista Actualidad Financiera nº 32-33. Ag.-Sept., pp.1.610-1.626.*
- Le Borgne, (1989). Matemáticas del Crédito. Ediciones Deusto.
- Leland, H. y Pyle, D., (1977). Information Asymetries, Financial Structure and Firm Intermediation. *Journal of Finance, 32, pp.371-382.*
- Leloup, J.M., (1965). Commentaires du Jugement du Tribunal de Commerce de la Rochelle du 26 juin 1964. *Revista Juris Classeur Périodique, 1965. Jurisprudencia nº. 14.331 bis.*
- Levenfeld, G. De La Maza, S., (1997). Matemática de las operaciones financieras y de la inversión. Ediciones McGraw-Hill.
- Lex Nova, (1990). Tráfico, circulación y seguridad vial. Normas Básicas. Editorial Lex Nova y Simancas Ediciones SA.

- Lizanda, J.M., (2005). Aspectos fiscales y contables de las NIC / NIIF. Edición Gestión 2000.
- López Ante, J., (1973). El contrato de leasing: naturaleza jurídica y régimen fiscal. *Boletín Informativo ASNEF*, nº. 53, mayo-junio 1973.
- Lora Espinosa y Pérez Garzón, (1991). Curso de Matemática Empresarial Operaciones Financieras y Optimización. Ediciones Pirámide.
- Losada Balbontín, J., (1969). Arrendamiento financiero (leasing). Ediciones Informática SA.
- Mallo, C. y Pulido, A., (2006). Normas Internacionales de Contabilidad. Editorial Thomson. 2ª Edición.
- Martí Ragué, L., (1972). El contrato de leasing en el comercio mundial. *Alta Dirección*, nº. 45. Sep.-Oct., 1972.
- Martín Macías, F., (1987). Lease Back: Instrumento de gestión financiera. *Actualidad Financiera* nº 32-33. Ag.-Sept., 1987, pp.1.626-1.634.
- Martín Oviedo, J.M., (1972). El leasing ante el Derecho español. Ed. Derecho Financiero.
- Meneu Ferrer. Paz Jordá. Barreira, (1994). Operaciones financieras en el mercado español. Ediciones Ariel.
- Mera, (1967). Le leasing en France. Son développement, ses perspectives. Association Internationale du Droit Commercial et des Affaires. Editions Sirey.
- Meter, M.F., (1970). El leasing. *Boletín Informativo ASNEF*, nº. 37. Oct., 1970.
- Miner Aranzabal, (2005). Matemática Financiera. Ediciones McGraw-Hill, Schaum.
- Montejo Miniaty, C., (1972). Nuevas fórmulas de financiación: Leasing, Factoring, Eurodólar. Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección.
- Morales-Arce Macías, (1987). Economía de la Empresa: inversión y financiación. Ed. UNED.
- Nieto de Alba, (1985). Matemática Financiera y Cálculo Bancario. Ed. Banco de España.
- Oriol Amat, J. Perramon, J. Aguilá, S. Alemany, F. Carenys, J. Monfort, E. Moya, S. Monllau, T. Oliveras, E. Realp, J.M. Reguant, F. Soldevila, P., (2005). Comprender las Normas Internacionales de Información Financiera. NIIF 2006. Edición Gestión 2000.
- Oriol Amat, (1990). El leasing. Modalidades, funcionamiento y comparación con otras opciones. Ediciones Deusto.

- Ortiz Navacerrada, S., (1987). Contrato de leasing y juicio ejecutivo. *Actualidad Financiera* nº. 32-33. Ag.-Sept., 1987, pp.1.670-1.683.
- Pascual Gañan, (1998). Curso teórico-práctico de matemática financiera. Ediciones Algaida Editores.
- Paton, W.A. (1974). Manual del contador. Ediciones UTEHA.
- Peláez Velasco, F., (1971). Leasing. Prontuario de la Dirección. Tomo II. Ediciones Deusto.
- Peláez Velasco, F., (1969). El leasing. *Consejo Superior Bancario*, nº. 6, Abr.-Jun. 1969.
- Pirámide, (2008). Plan General de Contabilidad y de PYMES 2008. Ediciones Pirámide.
- Pozo Carrero y Zúñiga Rodríguez, (1994). Análisis y formulación de las operaciones financieras. Ediciones ESIC.
- Prieto Pérez y Carranceja y López de Ochoa, (1991). Problemas de Matemáticas Financieras Resueltos en Hoja de Cálculo Lotus 1-2-3. Ediciones Lex Nova.
- Quiroga, L., (1969). Leasing: Un medio jurídico al servicio de una necesidad económica. *Boletín Informativo ASNEF* nº 30. Jun., 1969.
- Real Academia Española, (2001). Diccionario de la Lengua Española, 22ª edición. Disponible en: <http://buscon.rae.es/drae/>. [Consultado: 3 May. 2009]
- Rettaroli, R., (1969). Aspectos técnicos y financieros de las operaciones de leasing. *Consejo Superior Bancario* nº 5. En.-Marz., 1969.
- Reverté Navarro, A., (1968). El contrato de leasing. Servicio de publicaciones de la Universidad de Murcia.
- Rico Pérez, F., (1974). Uso y disfrute de bienes ajenos con opción a compra. Ed. REUS SA.
- Rodiere, (1970). Droit comercial. Volumen II
- Rodríguez Martínez, (1987). Legislación sobre ventas a plazos, entidades de financiación y leasing. Ediciones Tecnos.
- Rolin, S., (1970). Le leasing. Nouvelle technique de financement. Editions Gerar Verviers. Traducción de Pérez Ruiz, T., 1970. El leasing. Ed. Pirámide.

Royo Ajuria, L., (1987). Leasing mobiliario. Ediciones Tecnos.

Royo Ajuria, L., (1987). La responsabilidad por la entrega, vicios ocultos y pérdida de la cosa en el arrendamiento financiero (leasing). *Actualidad Financiera* n°. 32-33. Ag.-Sept., 1987, pp.1.658-1.669.

Ross, S., 1977. The Determinants of Firm Structure. The Incentive Signal Approach. *Journal of Economics*, 8, pp.23-40.

Royuela Martínez, J.A., (1989). Fundamentos matemáticos de las operaciones financieras. Ediciones Caja de Madrid y OFYTI SA.

Ruiz Amestoy, (1986). Matemática Financiera. Ediciones Banco de España.

Ruiz Amestoy, (1988). Matemática Financiera. Ejercicios Resueltos. Ed. Banco de España.

Sánchez Fernández de Valderrama. Callao Gastón. López de Rivera. Corona Romero. Monterrey Mayoral. García Ayuso. Olalde García. García Benau. García Martínez. Villanueva García. Láinez, J.A. Zorio Grima, (2006). Estudio sobre las normas internacionales de contabilidad y las normas internacionales de información financiera. Ediciones Pirámide.

SEC, US Securities and Exchange Commission, (2005). "Recommendations Pursuant to Section 401 (c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities, and Transparency of Filings by Issuers and recommended that the FASB undertake a project to reconsider the leasing standards, preferably as a joint project with the IASB". Disponible en: <http://www.sec.gov/rules/other/2010/33-9109.pdf> [Consultado 11 Sept. 2009].

Segurado Llorente, J.L., (1992). El leasing. Ediciones De Vecchi.

Terceño. Sáez. Barberá. Ortí. De Andrés. Belvis, (1997). Matemática Financiera. Ediciones Pirámide.

Trujillo del Valle y Cuervo Arango, (1985). El Sistema Financiero Español. Ediciones Ariel.

Truswell, G.S., (1970). Informe sobre el leasing en Inglaterra. *Boletín Informativo ASNEF*, n°. 33. Febr., 1970.

UNIDROIT, International Institute for the Unification of Private Law, (2008). UNIDROIT Model Law on Leasing. Ed. UNIDROIT. Disponible en: <http://www.unidroit.org/english/documents/2008/study59a/s-59a-17-e.pdf> [Consultado, 12 May. 2010].

- Valls Martínez y Cruz Rambaud, (2004). Introducción a las matemáticas financieras. Problemas resueltos. Ediciones Pirámide.
- Vancil, R.F. Anthony, R., (1959). The Financial Community Looks at Leasing. *Harvard Business Review*. Nov.-Dic., 1959.
- Vancil, R.F., (1961). Lease or borrow –New method of analysis–. *Harvard Business Review*. Sept.-Oct., 1961, pp.122-136.
- Vancil, R.F., (1963). Leasing of Industrial Equipment. Ediciones McGraw-Hill.
- Véron, N., (2007): The Global Accounting Experiment. *Ed. Bruegel Blueprint Series*. Disponible en http://www.unjobs.org/authors/nicolas-veron/nicolas_veron_seminaire_040507.pdf [Consultado 16 Oct. 2009].
- Vidal Blanco, C. (1977). El leasing. Una innovación en la técnica de la financiación. Ed. Instituto de Estudios Fiscales. Instituto de Planificación Contable.
- Villacorta Hernández, M.A., (2002). Introducción de las Normas del IASB en la normativa contable española. Régimen Legal de la Contabilidad Empresarial y Planificación Contable. Tomo 1: Régimen Legal de la Contabilidad Empresarial. Ed. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.
- Villalón, (1987). Teoría matemática del interés y sus aplicaciones informatizadas. Editorial Tebar Flores.
- Villazón, C. y Sanou, L., (1993). Matemática Financiera. Ediciones Foro Científico SL.
- Weston, J. y Woods, D., (1970). Teoría de la financiación de la empresa. Ed. Gustavo Pili.
- Yebra Cemborain, R.O. y López Álvarez, L., (2006). Normas Internacionales de Información Financiera. Normas Internacionales de Contabilidad 2006-2007. Price Water House Coopers. Ediciones Memento Dossier de Francis Lefebvre.
- Zbigniew Kozikowski, (2007). Matemática financiera. El valor del dinero en el tiempo. Ediciones McGraw-Hill.

APENDICE**BOLETIN DE CRITERIOS CONTABLES MAS RECIENTES**

IASB publica en su página Web el proyecto de norma internacional de contabilidad “Leases” [2010, Exposure Draft / 2010 / 9]. Paralelamente FASB publica otro texto similar Financial Accounting Series, “Leases” [2010, Exposure Draft Leases Topic 840]. Los contenidos de ambos documentos son exactamente los mismos con la particularidad de que la disposición derogatoria afecta a las normas promulgadas por cada institución y unas notas aclaratorias, que figuran en el texto de FASB que IASB omite, que indican que el texto en negrita son los contenidos preceptivos más importantes de obligado cumplimiento. El documento consta de los siguientes informes:

1. Introducción en la que se propone una encuesta de 18 cuestiones sobre los criterios contables para recabar información y así poder evaluar el grado de aceptación (pp.1-16).
2. Proyecto de Norma de Contabilidad de los Arrendamientos
Se estructura en los siguientes contenidos:

<i>Referencia</i>	<i>Página</i>	<i>Párrafos</i>
Información general y antecedentes	17	1-3
Objetivo	17	4
Campo de aplicación	17	5-9
Arrendatario	19	10-27
Arrendador	23	28-63
Arrendamiento a corto plazo	31	64-65
Compraventa y arrendamiento posterior	32	66-69
Información a revelar	33	70-86
Fecha de entrada en vigor y período de transición	36	87-96
Disposición derogatoria	38	97-98
Apéndice A. Glosario de vocablos técnicos	39	
Apéndice B. Manual de aplicación	41-60	B1-B31

3. Apéndice C (pp.61-65), cuando entre en vigor la nueva NIIF de los arrendamientos, recoge la disposición derogatoria de normas que prescriben y las modificaciones parciales de párrafos de otras normas colaterales por razón de adaptación de los contenidos a la nueva norma.

El texto del proyecto de norma internacional sobre los arrendamientos aún no es el contenido definitivo de la norma, no obstante, las correcciones pueden ser mínimas o nulas. Es coherente con los contenidos expuestos en esta Tesis Doctoral pero además contiene los acuerdos entre IASB y FASB. En esta Tesis cuando el objeto de estudio técnico contiene varias opciones alternativas que se han expuesto, discutido, criticado o aceptado, en el proyecto de norma estas instituciones revelan su preferencia sobre el criterio a reconocer para formular los registros contables y así proporcionar a los destinatarios de las cuentas anuales la mejor calidad de la información financiera. Por su carácter inesperado se exponen aquellos contenidos inéditos, ocho apartados, del proyecto de NIC de los arrendamientos que complementan el análisis descrito en esta Tesis:

1. Valoración inicial del arrendatario. Valor actual de la obligación de pago.

El precio para ejercitar la opción de compra pactada en las condiciones financieras no es una liquidación en concepto de alquiler, razón por la que no se incluye en el valor actual de la obligación de pago del arrendamiento [párrafo 15].

2. Valoración posterior del arrendatario. Revalorización del derecho de uso de los activos subyacentes.

Un arrendatario puede valorar el derecho de uso de un activo subyacente con el criterio del valor razonable, si revaloriza los valores contables de todos los bienes con título de propiedad aplicando los criterios propuestos en NIC 16 para el inmovilizado material. Después de la revalorización deberá proseguir con la técnica de amortización contable y reconocer el deterioro de valor que experimente el activo subyacente arrendado. A efectos de esta revalorización, el valor razonable no tiene que ser necesariamente un valor de mercado. Si el arrendatario revaloriza el derecho de uso de un activo subyacente, debe hacer extensiva la revalorización a todos los derechos de uso de activos subyacentes de la misma naturaleza [párrafo 21].

Si el arrendatario revaloriza el derecho de uso de un activo subyacente según el párrafo 21, se acometerán las revalorizaciones con suficiente celeridad, para que al final del ejercicio las cuentas anuales revelen que los valores contables de los activos no difieren significativamente de su valor razonable [párrafo 22].

Si el arrendatario revaloriza el derecho de uso de un activo subyacente según el párrafo 21, reconocerá los beneficios y pérdidas de la revalorización en las cuentas anuales con los criterios propuestos en NIC 38 [párrafo 23].

3. Modelo contable: *Obligación de rendimiento*. Valoración inicial. Valor actual de los pagos por arrendamiento.

Un arrendador deberá evaluar el plazo del arrendamiento con la estimación de la probabilidad de ocurrencia para cada posible alternativa pactada en las condiciones financieras, teniendo en cuenta el efecto de las cláusulas de prórroga de vencimiento y/o cancelación anticipada para extender o rescindir el arrendamiento (véanse los párrafos B16-B20) [párrafo 34].

Un arrendador deberá concretar el valor actual de los pagos por arrendamiento a ingresar durante el plazo de arrendamiento, conforme se especifica en el párrafo 34 teniendo en cuenta las expectativas de los resultados esperados, y evaluando con toda la información relevante disponible. El resultado esperado es el valor actual de la probabilidad ponderada de los flujos de efectivo de un número razonable de cuotas de arrendamiento (véase el párrafo B21). El arrendador debe incluir en el cálculo del valor actual de los pagos por arrendamiento:

- (a) Una estimación de las cuotas contingentes de alquiler que el arrendador pueda estimar con fiabilidad. Si las cuotas contingentes se vinculan a un índice o ratio de referencia, el arrendador deberá calcular los pagos por arrendamiento con la estimación de los valores prospectivos de los índices o ratios de referencia. Si los valores prospectivos de los índices o ratios no se estiman con facilidad, el arrendador deberá utilizar los índices o ratios en vigor.
- (b) Una estimación del valor residual garantizado que recibirá del arrendatario, que el arrendador pueda valorar con fiabilidad. Si el valor residual está garantizado por una tercera parte no se reconoce como una obligación de pago del arrendamiento.
- (c) Una estimación de las liquidaciones del arrendatario por las sanciones pactadas en las cláusulas financieras [párrafo 35].

El precio de una opción de compra pactada en las condiciones financieras no es una liquidación en concepto de alquiler, razón por la que no se incluye en el valor actual de la obligación de pago del de arrendamiento [párrafo 36].

4. Modelo contable: *Obligación de rendimiento*. Valoración posterior.

Se enumeran las técnicas de cálculo sistemáticas y racionales que se aceptan para valorar la obligación de rendimiento pendiente, sin incluir el método lineal:

- (a) Métodos de valoración de productos terminados (outputs) que se basan en el patrón de uso del activo subyacente en el número de unidades producidas por el arrendatario (por ejemplo, unidades pactadas, cotas límites de producción del contrato, o las estimaciones de bienes o servicios transferidos hasta la fecha sobre el total de bienes o servicios a transferir).
- (b) Métodos de valoración de materias primas (inputs) que se basa el patrón de uso del activo subyacente sobre los consumos en fase de producción realizados hasta la fecha por el arrendatario (por ejemplo, horas máquina que se utilizan), en relación a las previsiones de consumo total estimados para el plazo de arrendamiento [párrafo 38].

5. Modelo contable: *Baja en cuentas*. Valoración inicial.

El arrendador al inicio del contrato de arrendamiento deberá calcular el importe que causa baja en el patrimonio y el valor residual del activo subyacente, en proporción al valor razonable de los derechos que se transfieren y al valor razonable de los derechos que retiene. Por tanto, el importe que causa baja en el patrimonio del arrendador se calcula multiplicando el valor contable del activo subyacente por el valor razonable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento y dividido por el valor razonable del activo subyacente (todos determinados a la fecha de inicio del contrato de arrendamiento) [párrafo 50].

Un arrendador deberá evaluar el plazo del arrendamiento con la estimación de la probabilidad de ocurrencia para cada posible alternativa pactada en las condiciones financieras, teniendo en cuenta el efecto de las cláusulas de prórroga de vencimiento y/o cancelación anticipada para extender o rescindir el arrendamiento (véanse los párrafos B16-B20) [párrafo 51].

Un arrendador deberá concretar el valor actual de los pagos por arrendamiento a ingresar durante el plazo del arrendamiento, conforme se especifica en el párrafo 51 teniendo en cuenta las expectativas de los resultados esperados, y evaluando con toda la información relevante disponible. El resultado esperado es el valor actual de la probabilidad ponderada de los flujos de efectivo de un número razonable de cuotas de arrendamiento (véase el párrafo B21). El arrendador debe incluir en el cálculo del valor actual de los pagos por arrendamiento:

- (a) Una estimación de las cuotas contingentes de alquiler que el arrendador pueda estimar con fiabilidad. Si las cuotas contingentes se vinculan a un índice o ratio de referencia, el arrendador deberá calcular los pagos por arrendamiento con la estimación de los valores prospectivos de los índices o

ratios de referencia. Si los valores prospectivos de los índices o ratios no se estiman con facilidad, el arrendador deberá utilizar los índices o ratios en vigor.

- (b) Una estimación del valor residual garantizado que recibirá del arrendatario, que el arrendador pueda valorar con fiabilidad. Si el valor residual está garantizado por una tercera parte no se reconoce como una obligación de pago del arrendamiento.
- (c) Una estimación de las liquidaciones del arrendatario por las sanciones pactadas en las cláusulas financieras [párrafo 52].

El precio para ejercitar la opción de compra pactada en las condiciones financieras no es una liquidación en concepto de alquiler, razón por la que no se incluye en el valor actual de la obligación de pago del arrendamiento [párrafo 53].

6. Modelo contable: *Baja en cuentas. Valoración posterior. Nueva evaluación del derecho a ingresar pagos por arrendamiento.*

Después de la fecha de comienzo del plazo de arrendamiento, el arrendador deberá calcular el nuevo valor contable del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento de cada contrato si se evidencian hechos o acontecimientos con trascendencia económica que causan cambios en la valoración posterior desde el último informe financiero revelado. Cuando se evidencian estas circunstancias, el arrendador deberá:

- (a) Calcular el plazo de arrendamiento prospectivo según el párrafo 51. Cuando esta nueva valoración cause modificaciones en el valor residual del activo subyacente, el arrendador prorrateará estos ajustes entre los derechos que causan baja y al valor residual del activo subyacente, en correspondencia con el párrafo 50 (véase el párrafo B30).
- (b) Calcular una nueva estimación de las cuotas contingentes y de la cuantía que espera ingresar por el valor residual garantizado que el arrendador pueda valorar con fiabilidad además de los importes de las sanciones al arrendatario pactadas en las condiciones financieras según el párrafo 52. El arrendador deberá reconocer en la cuenta de resultados cualquier modificación en la valoración del derecho a ingresar los pagos por arrendamiento [párrafo 56].

7. Arrendamiento a corto plazo: Arrendatario y Arrendador.

En la fecha de inicio del contrato, el arrendatario con un arrendamiento a corto plazo puede elegir entre un modelo de valoración básico de alquiler por arrendamiento y un sistema de valoración inicial y posterior que reconoce (a) el valor sin descontar de la obligación de pago del arrendamiento y (b) el derecho de uso del activo subyacente por el importe sin descontar de la obligación de pago del arrendamiento incrementado en los costes iniciales directos. Durante el plazo

contractual el arrendatario reconocerá en la cuenta de resultados estos pagos por arrendamiento [párrafo 64].

En la fecha de inicio del contrato, el arrendador con un arrendamiento a corto plazo pueden elegir el modelo de valoración básico de alquiler por arrendamiento que no reconoce en el estado de posición financiera activos y pasivos contables derivados de un contrato de arrendamiento, ni causa una baja en cuentas de fracción alguna del activo subyacente. Estos arrendadores pueden continuar reconociendo el activo subyacente con otras NIIF y deberán reconocer los pagos por arrendamiento en la cuenta de resultados durante el plazo contractual [párrafo 65].

8. Operación de compraventa y arrendamiento posterior.

Si se reconoce una compraventa y una obligación de pago por arrendamiento, pero no se cuantifican por el valor razonable:

- (a) El cedente deberá ajustar:
 - (i) La valoración del derecho de uso para que las cuotas de arrendamiento estén valoradas a precios de mercado para este activo.
 - (ii) Los beneficios o pérdidas de la venta del activo subyacente por cualquier diferencia entre el valor actual de las cuotas de arrendamiento según las condiciones financieras pactadas y el valor actual de las cuotas de arrendamiento a los precios vigentes en el mercado.

- (b) El cesionario deberá ajustar el valor contable del activo subyacente y obligación de pago del arrendamiento que se reconoce con el modelo de la obligación de rendimiento para que las cuotas de arrendamiento estén valoradas a precios de mercado [párrafo 69].

RECONOCIMIENTO, PREMIO Y PUBLICACION

Con parte de los contenidos objeto de investigación recogidos en esta Tesis Doctoral se ha preparado un artículo que se presentó al Premio de Estudios Financieros de 2011, organizado por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Este artículo con el título **“Efectos de las normas internacionales de información financiera en los registros contables del arrendatario”**, obtuvo el primer accésit en la modalidad de Contabilidad y Administración de empresas. Según las bases que rigen el concurso será publicado próximamente en un número de la revista mensual del CEF. Los miembros que integran el jurado para la modalidad en la que participó el artículo fueron los siguientes:

- **D. VALENTÍN PICH ROSELL**, *Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España*
- **D. MARIO ALONSO AYALA**, *Presidente de AUREN-ESPAÑA*
- **D. CÉSAR CAMISÓN ZORNOZA**, *Catedrático de Organización de Empresas. Universidad Jaume I de Castellón*
- **D. JOSÉ LUIS GALLIZO LARRAZ**, *Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad en la Facultad de Derecho y Economía. Universidad de Lleida*
- **D. ENRIQUE ORTEGA CARBALLO**, *Socio Área Fiscal Gómez Acebo & Pombo Abogados*

La relación de premios y miembros del jurado se puede verificar en la siguiente dirección Web:

<http://www.cef.es/premiados-jurado-estudios-financieros-2011.html>
[Consultada, 19 julio 2011]

Las bases del concurso se pueden obtener en esta dirección Web:

<http://www.cef.es/bases-premio-estudios-financieros.asp>
[Consultada, 19 julio 2011]



El CEF ha otorgado el **Accésit del Premio «ESTUDIOS FINANCIEROS»**, XXI edición, en la modalidad de:

**CONTABILIDAD y
ADMINISTRACIÓN de EMPRESAS**

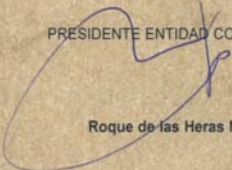
a

CARLOS SERGIO GARCÍA SUÁREZ

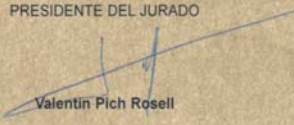
por el trabajo titulado:

«Efectos de las normas internacionales de información financiera en los registros contables del arrendatario»

PRESIDENTE ENTIDAD CONVOCANTE


Roque de las Heras Miguel

PRESIDENTE DEL JURADO


Valentín Pich Rosell

MADRID, a veinte de septiembre de dos mil once