

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES (ETEA)

EL POSICIONAMIENTO DE LOS PREPARADORES EN LA REFORMA DE LA
NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD SOBRE ARRENDAMIENTOS

TESIS DOCTORAL

PRESENTADA POR: ANTONIO BARRAL RIVADA

DIRIGIDA POR: DR. RAFAEL BAUTISTA MESA

DR. HORACIO MOLINA SÁNCHEZ

DR. JESÚS N. RAMÍREZ SOBRINO

CÓRDOBA, JUNIO DE 2014

TITULO: *El posicionamiento de los preparadores en la reforma de la Norma Internacional de Contabilidad sobre Arrendamientos*

AUTOR: *Antonio Barral Rivada*

© Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba. 2014
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

www.uco.es/publicaciones
publicaciones@uco.es

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1: LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO A LO LARGO DE LA REGULACIÓN	21
1.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL TRATAMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS EN EE.UU.	22
1.2. LA NORMATIVA INTERNACIONAL VIGENTE. LA NIC 17 Y EL SFAS 13 / TOPIC 840	28
1.3. LA PROPUESTA DE REFORMA DEL G4+1	31
1.4. LA REFORMA DE LA NORMA DE ARRENDAMIENTOS	36
1.4.1. EL MODELO DE DERECHO DE USO	37
1.4.2. LA MEDICIÓN DE LOS ELEMENTOS: LA DURACIÓN Y LAS CUOTAS CONTINGENTES	45
CAPÍTULO 2. LITERATURA SOBRE EL IMPACTO EN LOS PREPARADORES Y USUARIOS DE LA REFORMA DE LOS ARRENDAMIENTOS	56
2.1. INTRODUCCIÓN.....	57
2.2. IMPACTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	59
2.3. RELACIÓN CON OTRAS FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN	64
CAPÍTULO 3. EL LOBBYING Y LA REGULACIÓN CONTABLE	67
3.1. LOS ARRENDAMIENTOS COMO CAMPO DE ESTUDIO DE LA ACTIVIDAD DEL LOBBYING.....	69
3.2. LOS PREPARADORES: EL COLECTIVO MÁS INTERESADO.....	70
3.3. CAUSAS DE LA PARTICIPACIÓN ESPECÍFICA EN ESTE PROYECTO DE LOS PREPARADORES.....	72
3.4. CAUSAS DE LA POSICIÓN DE LOS PREPARADORES EN ESTE PROYECTO	76
3.5. ¿CÓMO ARGUMENTAN LOS PREPARADORES LA POSICIÓN EN ESTE PROYECTO?	80
CAPÍTULO 4. METODOLOGÍA.....	83
4.1 .POBLACIÓN.....	84
4.2. CARACTERIZACIÓN DE LOS PREPARADORES PARTICIPANTES EN EL PROCESO	85
4.3. VARIABLES	88
4.4. MÉTODOS ESTADÍSTICOS	94
4.4.1. PRUEBAS BIVARIANTES.....	94
4.4.2. PRUEBAS MULTIVARIANTES.....	96

4.5. RECAPITULACIÓN METODOLÓGICA	97
CAPÍTULO 5. LOS ARRENDAMIENTOS. UN PROYECTO CON EFECTOS ECONÓMICOS	100
5.1. INTERÉS DE LOS PREPARADORES POR EL PROYECTO DE ARRENDAMIENTOS	101
5.1.1. PARTICIPACIÓN DIFERENCIAL EN LOS PROYECTOS DE ARRENDAMIENTO ...	101
5.1.2. PARTICIPACIÓN CON CARÁCTER SELECTIVO	104
5.1.3. RECAPITULACIÓN	106
5.2. CAUSAS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS PREPARADORES EN EL PROYECTO DE ARRENDAMIENTOS	106
5.2.1. TÉCNICAS BIVARIANTES	106
5.2.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES	109
5.2.3. RECAPITULACIÓN	111
5.3. CAUSAS DE LA POSICIÓN TOMADA POR LOS PREPARADORES	112
5.3.1. TÉCNICAS BIVARIANTES	113
5.3.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES	115
5.3.3. RECAPITULACIÓN	127
5.4. ¿CÓMO ARGUMENTAN LOS PREPARADORES LA POSICIÓN EN ESTE PROYECTO?	128
5.4.1. TÉCNICAS BIVARIANTES	128
5.4.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES	133
5.4.3. RECAPITULACIÓN	141
CAPÍTULO 6. ARGUMENTOS UTILIZADOS POR LOS PREPARADORES	143
6.1. EL MODELO DE DERECHO DE USO	145
6.1.1.- ARGUMENTOS EN CONTRA DEL MODELO DE DERECHO DE USO	147
6.1.2.- ARGUMENTOS A FAVOR DEL MODELO DE DERECHO DE USO	159
6.1.3. OTROS ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA	162
6.2. EL PLAZO DE LOS CONTRATOS. LAS OPCIONES DE RENOVACIÓN O CANCELACIÓN ANTICIPADA	164
6.2.1. FALTA DE CONSISTENCIA CON LAS DEFINICIONES	166
6.2.2. FALTA DE FIABILIDAD DE LAS ESTIMACIONES Y LA RELACIÓN COSTE-BENEFICIO	169
6.2.3. LA PROPUESTA INTENSIFICA LOS EFECTOS ECONÓMICOS NEGATIVOS Y LA FALTA DE CONSISTENCIA CON EL MODELO DE NEGOCIO	170
6.3. LAS CUOTAS CONTINGENTES EN LA DETERMINACIÓN DEL PASIVO	173
6.3.1. CONSISTENCIA CON LAS DEFINICIONES	175
6.3.2. SUBJETIVIDAD INTRODUCIDA POR LAS ESTIMACIONES Y EXCESIVO COSTE	177
6.3.3. OTROS ARGUMENTOS	179

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES	181
BIBLIOGRAFÍA	187
ANEXO 1. ESTRUCTURA LEGAL DE LOS PAÍSES.....	200
ANEXO 2. PROYECTOS ANALIZADOS PARA FORMAR EL ÍNDICE DE PARTICIPACIÓN SELECTIVA.....	206

Agradecimientos

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas y entidades que directa, o indirectamente, han hecho posible la realización de esta tesis.

Agradecer a la Universidad de Córdoba que me ha provisto de la base de apoyo contextual básica para poder acogerme al programa de doctorado.

A mi querida Etea, ya reconvertida en Universidad Loyola Andalucía, Institución Universitaria de la Compañía de Jesús, en cuyo seno he crecido como docente, y con su calor intelectual he ido desarrollando la tesis. Gracias a la Institución, tanto a los responsables, como al Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, como al personal de biblioteca, tan castigado a veces por mi intensidad.

A mis Directores de tesis, compendio de buen hacer, paciencia y conocimientos. Al Doctor Horacio Molina Sánchez, por sus largas e intensas sesiones de trabajo, su apoyo en los momentos delicados de los largos años que han transcurrido desde que se inició mi proyecto de tesis, en los que nunca ha dejado de creer en este proyecto. Al Doctor Jesús Ramírez Sobrino, por las magistrales lecciones sobre el tratamiento de los datos y su lógica aplastante. Al Doctor Rafael Bautista Mesa por su empuje, comprensión e implicación, en especial en los momentos finales.

A todos mis compañeros y amigos, que siempre hicieron más llevadero este largo y tortuoso camino.

A los alumnos que han compartido aula conmigo, y que son los que le dan sentido final a todo este trabajo.

Finalmente, un agradecimiento especial a toda mi familia, a mis hijos Antonio, María y Reyes y al incondicional Romeo que tantas jornadas ha pasado acompañándome. A mis padres, Maruja y Juan, a mi hermana Isabel, consejera y amiga, y a su compañero, Carlos.

INTRODUCCIÓN

La regulación contable está debatiendo una importante transformación durante los últimos años. En Europa, desde 2002, existe una agenda definida que ha introducido el marco de la información financiera establecida en las normas internacionales de contabilidad. Fruto de lo anterior, en 2005, las cuentas consolidadas de las compañías cotizadas en mercados de valores europeos y que constituyen cabecera de grupo, deben presentarse bajo la normativa que incorporaba las Normas Internacionales de Contabilidad al ámbito de la Unión Europea. Incorporación que se materializa a través de la emisión de Reglamentos, y su correspondiente transposición a las normativas nacionales de cada país miembro que, concretamente en España, culmina con la publicación del Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas

Adicionalmente a este cambio doméstico, a escala global, los grandes reguladores están llegando a acuerdos de forma muy activa con el International Accounting Standard Board (IASB) para adaptar su normativa nacional a las normas internacionales de contabilidad. El más destacado, por su peso en la economía mundial y por su efecto sobre la normativa emitida por el IASB, es el caso de la convergencia con la normativa estadounidense, emitida por el Financial Accounting Standard Board (FASB). Este proceso se inicia con la firma del acuerdo de Norwalk¹ (Estados Unidos), y está previsto que conduzca a una revisión de los estándares en ambos marcos que permitan la armonización efectiva en un horizonte cuyos primeros hitos se fijan para junio 2011, año en el que efectivamente se finalizaron algunos

¹ Por Acuerdo de Norwalk se conoce el memorándum de entendimiento formalizado por el FASB y el IASB el 18 de septiembre de 2002 en la ciudad norteamericana del mismo nombre, en el que ambos organismos se comprometen a desarrollar normas contables de alta calidad para compatibilizar las normas de información financiera y coordinar trabajos conjuntos en dicha dirección.

proyectos conjuntos, si bien hay otros que se han aplazado o se han suspendido temporalmente.

Uno de los proyectos emblemáticos y sobre el que actualmente se está trabajando en el IASB es alcanzar un documento de Marco conceptual consensuado. En 2004 se inicia este proyecto dentro de la agenda conjunta entre el IASB y el FASB, que se planifica dividiéndolo en ocho fases, llegándose a publicar en 2008 el documento correspondiente a la fase A "Objetivos y características cualitativas". Posteriormente, en 2010 ambos organismos deciden posponer este proyecto conjunto a la espera de finalizar otros en curso y que se estiman más urgentes. No obstante, el IASB en septiembre de 2012 vuelve a retomar el proyecto como propio y de forma global, que posteriormente dan lugar a la publicación el 18 de julio de 2013 del documento "Una revisión del Marco Conceptual para la Información Financiera", cuyo plazo de recepción de comentarios ha finalizado en enero de 2014. En esta propuesta de redefinición del Marco se está produciendo la revisión de algunas de las definiciones contables básicas, especialmente la referente al concepto de pasivo.

Al mismo tiempo, existen varias normas internacionales que están siendo objeto de revisión. Una de ellas, relevante por su influencia en el concepto de activo, es la referente a los arrendamientos y, por extensión, a los derechos de uso en general. La regulación de los arrendamientos es una materia que ha estado en la agenda reguladora de manera recurrente en los últimos 70 años. El estudio de las propuestas recientes alcanza un sentido más completo si tenemos presente esta larga historia en torno a esta controvertida figura contractual; hacemos concretas al caso que nos incumbe las palabras de los profesores Gonzalo y Tenant (2013: 43) cuando dicen: "El estudioso actual o futuro de la contabilidad necesita tener un sentido del pasado, del presente y del futuro de la normalización contable internacional."

Los precedentes de este proyecto se remontan al año 1996 en el que el G4+1 (grupo que integra a los reguladores de Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Reino Unido) y el entonces International Accounting Standards Committee (el IASC, precursor del IASB) proponen un nuevo enfoque para la cuestión de los arrendamientos. El documento aparece firmado, como autor principal, por McGregor (1996), director ejecutivo del Institute of Chartered Accountants Australia.

En el año 2000, ve la luz un nuevo documento elaborado por un grupo de trabajo del G4+1, esta vez redactado por Nailor y Lennard (2000), ambos procedentes del Reino Unido. Este segundo documento, y la reforma por él auspiciada, están liderados por el Accounting Standard Board británico². El origen sobre la necesidad de esta reforma se encuentra en la arbitrariedad y los déficits de comparabilidad que introduce el doble sistema de reconocimiento de los arrendamientos (entre financieros y operativos), conclusión a la que llega el documento previo del año 1996. Concretamente, es significativo el sumario del nuevo texto refiriéndose a la experiencia previa:

² Una referencia previa de este organismo la encontramos en un borrador de unos de los documentos que configuran el marco conceptual británico (Statement of Position), sobre el reconocimiento de partidas en los estados financieros. En el párrafo 34 indica “Cuando un contrato de lugar a compromisos firmes para ambas partes se debería reconocer sus respectivas obligaciones. Un ejemplo es un contrato para el arrendamiento de un avión, en el que el contrato abarca un periodo significativo de tiempo y conlleva una severa penalización en la cancelación por cualquier parte la cual se reforzaría en la práctica debido al tipo de contrato. En este caso, al propietario del avión se le reconocería su obligación al dejar de reconocer aquella parte de su interés en el avión que ha accedido a traspasar al arrendador (y reconocer un activo “cuenta a cobrar”), y el arrendador debería reconocer su obligación de pago de rentas futuras (al mismo tiempo que el correspondiente activo “derechos a usar el avión”).”. No obstante, este párrafo tan revelador fue eliminado en la versión definitiva del Statement of Position.

Un Informe Especial del G4+1 sobre la contabilización de los arrendamientos, *Accounting for Leases a New Approach-Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising Under Lease Contracts* (1996), examinaba las deficiencias existentes en las normas contables nacionales e internacionales sobre los arrendamientos y exploraba un enfoque conceptual para la contabilización de los arrendamientos fundamentado en los principios de información adoptados por los organismos de normalización contable representados en el G4+1. Ese informe, que se centraba fundamentalmente en la contabilidad de los arrendamientos, concluyó que la distinción entre arrendamientos operativos y financieros que es la exigida por las normas actuales, es arbitraria e insatisfactoria. La principal deficiencia de estas normas indicada en el informe es que ellas no ofrecen el reconocimiento los balances de los arrendatarios los activos y deudas significativos surgidos de los arrendamientos. El informe indicaba que la comparabilidad (y consecuentemente utilidad) de los estados financieros se reforzaría si los tratamientos diferenciados de los arrendamientos operativos y financieros se reemplazaban por un enfoque que aplicase el mismo criterio para todos los arrendamientos.

El Position Paper explora aun más los principios que determinarían el alcance de los activos y deudas que los arrendatarios y arrendadores reconocerían bajo los arrendamientos, y cómo se podrían aplicar para considerar muchos de las características que se encuentran en los contratos de arrendamiento. (p. xi)

En este sentido es también relevante el planteamiento de Nailor y Lennard (2000, p.1.19):

la capitalización de los arrendamientos operativos por los preparadores claramente ofrecería mejor información. También reduciría los costes, porque los cálculos necesarios (que a su vez son aportados ya por algunas grandes compañías) necesitan ser realizados sólo una vez, por la compañía en cuestión, más que cada analista tener que efectuarla para preparar sus propios cálculos.

El 28 de marzo de 2006, el International Accounting Standard Board (IASB, 2006a: 7), en la reunión de su Consejo, sugiere incorporar a la agenda común con el Financial Accounting Standard Board (FASB), el proyecto sobre arrendamientos tomando como base el, ya mencionado, último documento del G4+1 y cuyos autores principales eran Nailor y Lennard (2000). Como hemos indicado, el proyecto de arrendamientos del G4+1 se impulsa por el Accounting Standard Board (ASB) británico, en el que sir

David Tweedie, a la sazón presidente del Consejo del IASB en 2006, tenía un papel relevante³. Dicho documento propone como principal novedad el tratamiento único de todos los arrendamientos, suponiendo una importante ruptura respecto al modelo contable actualmente vigente que exige la calificación como arrendamiento financiero u operativo antes de entrar en los temas de valoración y el tratamiento contable. En la reunión de abril del FASB y del IASB se decide que, previa consulta al Standard Advisory Council del IASB, se incluya el proyecto en la agenda de ambos organismos (IASB, 2006b: 5).

Sin embargo y a pesar de ser novedoso, no es el único intento de reforma en esta línea. La Securities and Exchange Commission (SEC, 2005) estadounidense eleva tanto al Presidente como a sendos comités del Senado y del Congreso de los Estados Unidos un documento proponiendo la incorporación de determinados elementos que quedan fuera del balance, en línea con las recomendaciones emanadas la Ley Sarbanes-Oxley; entre las cuales se encuentra el tratamiento de los arrendamientos operativos.

Desde la inclusión de este proyecto en la agenda común de IASB y FASB se ha publicado un *Discussion Paper (DP)* en marzo de 2009 y dos *Exposure Draft (ED)* en agosto de 2010 y en mayo 2013, continuando desde entonces las reuniones entre el IASB y el FASB.

La reforma contable que se acomete en España en 2007 así como las diversas modificaciones legislativas posteriores, todavía no se hacen eco entonces ni ahora, como no puede ser de otra manera, de las consecuencias que se derivan de una futura reforma de las Normas Internacionales. Sin embargo, supone un avance notable respecto a la situación anterior, dado

³ Sirva como ejemplo, la nota emitida por la Finance & Leasing Association británica (2000) con el expresivo titular “Think again, Sir David: Lease Accounting Reform is not as simple as you think”.

que es obligatorio revelar en la Memoria la información correspondiente a los compromisos por arrendamientos operativos no cancelables que se contraen por el grupo o por la sociedad y permite, al menos, emprender un análisis de las consecuencias que un nuevo cambio en este sentido puede suponer en la imagen proyectada por las compañías españolas.

1. MOTIVACIÓN

Estamos, por tanto, ante una materia de gran actualidad, en la que el propio IASB plantea cuestiones a investigar y que tiene una gran trascendencia a la hora de dar contenido a la definición de activo y de pasivo. No debemos pasar por alto que este concepto es nuclear en el esquema de definiciones contables, al ser el vértice sobre el que pivotan el resto de conceptos básicos.

El estudio de la regulación, y de cómo ésta tiene lugar, es un campo de investigación que requiere permanente actualización. La investigación positiva en contabilidad ha demostrado a lo largo de la década de los 70 y 80 que es un proceso político, en el que, al margen de las consideraciones técnicas, la regulación termina armonizando también los intereses en presencia. En palabras del profesor Tua (1991: 34):

con frecuencia se afirma que la politización de la actividad reguladora no sólo es inevitable sino, también, justa, de manera que, frente al conflicto de intereses en competencia, la solución, más que en la obtención de respuestas inequívocas, estriba en alcanzar compromisos, esenciales en el proceso político.

A pesar de ello, y para limitar o legitimar el proceso regulatorio, se emiten marcos conceptuales que aporten sentido lógico a la regulación. En el caso de los arrendamientos, la cuestión principal que se plantea es si reconocer los compromisos firmes que asumen los arrendatarios cuando firman un contrato. El interés de los usuarios es que esa información aparezca en los estados financieros principales, sin embargo para los preparadores el cambio del status quo actual implica el reconocimiento de un mayor

endeudamiento, máxime en un momento de fuertes tensiones para obtener financiación. La posición de los usuarios implica una evolución en la interpretación del marco conceptual en cuanto al concepto de activo que permita el consiguiente reconocimiento del pasivo. Por ese motivo, ante el proceso iniciado por el regulador internacional y el estadounidense, en esta tesis pretendemos estudiar la reacción de los preparadores de la información ante una demanda de información de los usuarios, el tipo de argumentos que utilizan en su discurso y la existencia de variables económicas que puedan explicar la posición adoptada.

Asimismo, la publicación para su debate público, tanto del *DP* en marzo de 2009 y como los de los *ED* en agosto de 2010 y mayo de 2013 origina un número de cartas de comentarios excepcionalmente elevada, indicativa del interés de los diferentes grupos afectados por el proyecto. Así para el *DP* se reciben 290 cartas de comentarios hasta el 11 de agosto de 2009, para el primer *ED* 760 cartas hasta el 12 de enero de 2011, y para el segundo *ED* 638 cartas hasta el 7 de noviembre de 2013; de ellas en torno al 50% son emitidas por preparadores de la información y alrededor de un 20% por organizaciones industriales. Este volumen de respuestas viene motivado, sin duda, por la incidencia esperada de la reforma en la cuantificación de los activos y pasivos por arrendamiento a reflejar en los balances, y por el impacto del reconocimiento de los gastos financieros a lo largo de la vida del arrendamiento (mayor en los primeros años para decrecer posteriormente) tal y como señalan los profesores Cañibano y Herranz (2014, 60) como motivo de la reacción habida y que:

importantes empresas afectadas, incluyendo algunas españolas, han remitido comentarios al IASB rechazando de plano la nueva propuesta.

No olvidemos que uno de los motivos que están en el origen de esta reforma proviene de las críticas de los usuarios de la información financiera respecto del modelo vigente, en cuanto a la distinción de dos tipos de arrendamiento, financieros y operativos, y que les obliga a ajustar a efectos analíticos

recurrentemente los balances al tener que incorporar como más activos y pasivos los importes correspondientes a los arrendamientos operativos no cancelables.

Es evidente que el importante movimiento regulatorio alrededor de los arrendamientos, la profundidad temporal del debate sobre cómo reflejar estas transacciones en los estados financieros tanto desde los organismos internacionales como por el mundo académico y por el empresarial, la gran participación de diferentes grupos de interés, especialmente los preparadores, y la relevancia de un cambio que va a modificar el entendimiento sobre el reconocimiento de los activos de las compañías y su valoración. Esta reforma de los arrendamientos es un caso de estudio especialmente relevante para investigar sobre los mecanismos de legitimación del IASB, especialmente en aquellos colectivos en los que las normas pueden generar más rechazo. El itinerario lógico que nos planteamos tratará de responder a las siguientes preguntas:

- ¿Participan los preparadores de manera estable y recurrente en los diferentes proyectos del IASB?
- ¿Cuáles son las causas que determinan el interés de dichos grupos para intentar influir?
- ¿Cuáles son las causas que explican la posición ante el proyecto?
- Finalmente, estudiamos ¿cómo se argumenta la posición?

2. OBJETIVOS

A raíz de las anteriores preguntas, se formula el objetivo principal de la investigación. El objetivo es estudiar por qué participan los preparadores, en qué sentido lo hacen y cómo lo argumentan.

Siguiendo a Durocher *et al* (2007), nuestro trabajo se enmarca en el grupo de trabajos sobre la teoría de la democracia económica que explica la participación en el proceso de emisión de normas con una lógica económica (Sutton, 1984). Al centrarse el estudio en el comportamiento de los preparadores nuestro trabajo se fundamenta en la teoría positiva de la contabilidad, que explica el comportamiento de las empresas en materia de información financiera (elaboración o regulación) en función del interés propio.

Por tanto, lo que pretendemos es obtener evidencia científica de la existencia de patrones de comportamiento que, definidos por unos argumentos comunes y finalistas, intentan influir en el resultado final de una reforma normativa esencial y que esta influencia se explica por el interés propio, prescrito por la teoría positiva de la contabilidad.

Para llevar a buen puerto el objetivo central formulado, establecemos los siguientes objetivos específicos:

- **Objetivo 1: Precisar el modelo propuesto en la reforma para la contabilización de los arrendamientos.** Para eso habrá que hacer un recorrido por la evolución regulatoria internacional y, de forma accesoria, por la nacional.
- **Objetivo 2: Demostrar que los preparadores se comportan de manera diferencial en este proyecto frente a otras propuestas.** Este objetivo nos obliga a estudiar el patrón de comportamiento de los preparadores en un amplio grupo de proyectos del IASB.
- **Objetivo 3: Demostrar qué variables explican la participación en este proyecto.** Estudiaremos, desde el marco de la teoría positiva de la contabilidad, si es la posición ante la norma la que explica la participación. Asimismo, probamos otras variables explicativas como

la cultura legal del país donde reside la matriz, la dimensión del grupo o la diversidad de mercados a los que debe informar.

- **Objetivo 4: Demostrar qué variables explican la posición ante este proyecto.** Estudiaremos si la posición ante la norma depende del impacto en los ratios fundamentalmente afectados, si depende del seguimiento de la entidad por parte de los inversores en instrumentos de pasivo, si depende de la rentabilidad económica, del sector empresarial y sus prácticas informativas o de la cultura legal del país donde reside la matriz. Este objetivo trata de evaluar si la teoría positiva de la contabilidad es, frente a otro tipo de variables, la que explica la posición de los preparadores.
- **Objetivo 5: Demostrar cómo argumentan la posición.** Para ello, analizaremos los diversos argumentos utilizados y cuáles son los más utilizados en general y en cada una de las posiciones. El objetivo es demostrar si se tiende a utilizar argumentos conformes al marco de conceptos, buscando el isomorfismo institucional con los mecanismos de legitimidad técnica del IASB.

3. ESTRUCTURA

El trabajo se estructura en siete capítulos según el siguiente detalle:

I. **Capítulo primero: Los contratos de arrendamientos a los largo de la regulación**

En este primer capítulo repasaremos la evolución de la normativa internacional y nacional, en primer lugar hasta el proceso de la reforma de la norma sobre arrendamientos, y en segundo expondremos cómo se ha fraguado la reforma de la norma de arrendamientos. Inicialmente presentaremos los conceptos de activo y pasivo, ya que son fundamentales a la hora de interpretar y valorar la reforma en la que están inmersos los principales reguladores.

En esta evolución previa se ha ido viajando desde una concepción juricista del tratamiento de los arrendamientos a un acercamiento del significado económico real de esta figura, que presenta mayor complejidad de lo que inicialmente se pretendía. En particular, en el ámbito nacional, efectuaremos un análisis de la evolución del tratamiento contable de los arrendamientos y los derechos de uso en la regulación contable española y, especialmente, en la doctrina emanada desde el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

Respecto a la reforma de la norma de arrendamientos en el ámbito internacional, nos detendremos por su importancia en los tres hitos fundamentales en el proceso; la publicación del *DP* en marzo de 2009 y de los *ED* en agosto de 2010 y mayo de 2013, centrándonos en sus propuestas nucleares y las cuestiones que trasladan a los grupos de interés para su debate.

Si bien el proyecto de esta norma es conjunto entre el IASB y el FASB, nos vamos a servir exclusivamente de la documentación y referencias emanadas del primero, pues al fin y al cabo, aunque muy relevante, el segundo no deja de ser un organismo nacional y no internacional.

II. Capítulo segundo: Revisión de la literatura sobre las reformas de las normas de arrendamiento en las empresas

En el segundo capítulo vamos a revisar la literatura existente relacionada sobre la cuestión, para comprobar los trabajos previos realizados con objetivos similares al que vamos a acometer, o tratan otros aspectos de los que nos interese tomar sus conclusiones para consolidar los objetivos que nos hemos propuesto.

Al ser esta una materia que ha sufrido diversos cambios regulatorios en los últimos 30 años, ha sido objeto de varios estudios que han analizado los impactos y la actitud de los agentes implicados en el proceso de reforma. No obstante, hemos de destacar que no es ni mucho menos un tema saturado, sino bien al contrario, necesitado de un impulso investigador que actualice las principales conclusiones y proyecte hacia el futuro los nuevos problemas planteados.

La literatura de la que partimos se corresponde con los finales de la década de 1970, originada por los cambios normativos que se dieron en esos momentos en Estados Unidos, tanto por parte de la SEC como del FASB.

III. Capítulo tercero: El lobbying y la regulación contable

En el capítulo tercero desarrollamos la literatura que justifica las hipótesis con las que tratamos de dar respuesta a nuestros objetivos de investigación. La literatura versa sobre las actividades de lobbying y cómo las empresas actúan en el proceso de emisión de normas contables. Como resultado de este capítulo obtenemos un panel de hipótesis que da respuesta a nuestros objetivos de investigación y cuyos resultados presentamos en el capítulo quinto del trabajo.

IV. Capítulo cuarto: Metodología.

Este capítulo desarrolla las técnicas de análisis que emplearemos para contrastar nuestras hipótesis. Definimos las variables y los procedimientos estadísticos y modelos que permiten probar las hipótesis. Como resultado de este capítulo obtenemos una tabla que relaciona las hipótesis con las técnicas que permitirán el contraste de las mismas.

En nuestro estudio, la muestra utilizada procede de fuentes primarias de información de carácter público como son, las cartas de comentario enviadas al IASB, accesibles en su website, y las cuentas anuales publicadas en las páginas web de los preparadores. Una de las contribuciones de nuestro trabajo es precisamente la explotación de una información existente y que requiere su codificación para ser tratada mediante técnicas cuantitativas. Nuestra muestra principal agrupa a empresas no financieras y entidades financieras, las cuales estudiaremos agrupada y separadamente debido al rol particular de las entidades financieras (como preparadoras y usuarias) y a su estructura de financiación diferencial respecto a las empresas no financieras.

V. **Capítulo quinto y sexto: Resultados.**

El capítulo quinto presenta los resultados a los cuatro últimos objetivos de investigación. Los resultados contrastan la batería de hipótesis propuesta, además de proponer algunas evidencias con carácter exploratorio.

Estos resultados nos mostrarán el comportamiento especial de los preparadores en este proyecto, observaremos las variables que explican dicha participación, entre las cuales se encuentra la posición contraria a la norma. Comprobaremos que el impacto de la reforma es una de las causas que lleva a las empresas a participar, trataremos de detectar la influencia que la situación financiera de los preparadores participantes en el proceso regulatorio tiene en el posicionamiento ante los cambios introducidos por la reforma.

Finalmente, explicamos qué tipo de argumentos se utilizan para justificar la posición. Nuestros resultados revelan una sofisticación argumental, ya apuntada en otros trabajos, que trata de aportar eficacia a la acción de *lobbying* a través del uso de las fuentes de

legitimidad técnica del IASB, lo cual es una manifestación del isomorfismo institucional.

VI. **Capítulo séptimo: Conclusiones**

Finalmente, el trabajo concluye vinculando los resultados con los objetivos de investigación y extrae las principales implicaciones de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 1: LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO A LO LARGO DE LA REGULACIÓN

1.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL TRATAMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS EN EE.UU.

Los contratos de arrendamiento han sido objeto de atención desde los años 40 en EE.UU. Desde entonces la evolución paulatina de la regulación en aquél país y a nivel internacional, ha transcurrido por una senda de creciente transparencia en el tratamiento de los compromisos contraídos por el arrendatario. La permanente presencia en la agenda regulatoria ilustra claramente la importancia de la cuestión, tanto para preparadores como para los usuarios (y sus garantes fundamentales, los reguladores contables y supervisores del mercado), así como la insatisfacción de las soluciones adoptadas a lo largo del tiempo.

La normativa se ha centrado fundamentalmente en el tratamiento que le debían conceder a los arrendatarios aunque hubo disposiciones específicas para los arrendadores (Opinion 7 del Accounting Principles Board APB, 1966; Opinion 27, del APB, 1972, el SFAS 13, del FASB, 1976, y el ASC Topic 840, FASB, 2011). Precisamente, la necesidad de un tratamiento simétrico de los efectos del contrato, para arrendatarios y arrendadores, ha sido objeto de los debates a lo largo de este recorrido regulatorio. Una declaración a favor de esta simetría la encontramos en el Accounting Research Studies 4 del American Institute of Certified Public Accountants, 1962; en el SFAS 13, y en la norma que la sustituye el ASC Topic 840. En estas normas el modelo consagrado tiene un fuerte componente simétrico entre arrendadores y arrendatarios, si bien las estimaciones a realizar por cada una de las partes podría conducir hipotéticamente a registros no simétricos por ambas partes; sin embargo, la Opinion 7 del APB (1966) admite la posibilidad de un tratamiento asimétrico entre arrendador y arrendatario entre otros motivos porque la cuestión de la capitalización por parte de los arrendatarios es una cuestión abierta.

El staff del IASB realizó un trabajo de resumen de los principales hitos de la regulación en EE.UU. que resulta sumamente útil para aproximarse a estas

normas. El cuadro 1.1 resume dicho itinerario que describimos a continuación para poder enmarcar el problema objeto de esta tesis (IASB, 2007a).

El posicionamiento subyacente en los diversos pronunciamientos ha oscilado desde los que preconizaban soluciones por analogía (ARB 38, AICPA, 1949; Opinion 7, APB, 1966; APB Opinion 27, APB, 1972; ASR 147, SEC, 1973, el SFAS 13, FASB, 1976, y el ASC Topic 840, FASB 2011) a los que trataban de indagar en los conceptos presentes como consecuencia de los contratos de arrendamiento.

Desde un primer momento, el ARB 38, 7 resulta sumamente esclarecedor de la cuestión, asumiendo un enfoque por analogía para resolver el problema:

ya que el arrendatario en tales casos no tiene el título legal de propiedad y no necesariamente asume ninguna obligación hipotecaria, se ha argumentado que cualquier balance que incluya la propiedad como un activo y su correlativa deuda como un pasivo sería incorrecta. No obstante, el Comité es de la opinión que los hechos referentes a tales arrendamientos se deberían considerar cuidadosamente y que, cuando sea claramente evidente que la transacción implicada es en el fondo una compraventa, entonces la propiedad arrendada se debería incluir entre los activos del arrendatario con la apropiada contabilización de los correspondientes pasivos y de los gastos relacionados en la cuenta de resultados.

Cuando la regulación ha optado por contabilizar los contratos de arrendamiento por analogía con otras operaciones está tratando de evitar aquellas prácticas que buscan determinada forma legal que permita una presentación favorable para el preparador. Alternativamente, el enfoque se puede centrar en las definiciones de los elementos del marco conceptual y el análisis de éstos ya determina el fondo económico de la transacción.

Cuadro 1.1. Evolución histórica de la regulación sobre arrendamientos en EE.UU

Normativa	Emisor	Fecha	Argumentos		Requerimientos sobre activos y pasivos
			Analogía	Desarrollo conceptual	
ARB 38. Disclosure of Long Term leases in Financial Statements of Leases	Committee on Accounting Procedure (AICPA)	1949	Los arrendamientos a largo plazo son sustitutos de las compraventas		Revelar o reconocer (sugiriendo esta última cuando la operación fuese sustancialmente una compraventa)
					Mayor preocupación con la omisión de pasivo
ARB 43. Restatement and Revisions of Accounting Research Bulletins (ch.14)	Committee on Accounting Procedure (AICPA)	1953			Cambios de redacción a ARB 38
ARS 4. Reporting of Leases in Financial Statements (No es obligatorio)	AICPA	1962		Para el arrendatario, un arrendamiento implica gestionar un activo	Reconocer por el valor actual de los pagos futuros
					El tratamiento debe ser simétrico para los arrendadores
APB Opinion 5. Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee	AICPA	1964	El criterio que hasta la fecha se había utilizado para identificar un arrendamiento como compraventa era confuso		El criterio de activación es el prepago de rentas sobre el valor razonable del alquiler; si no se produce dicho pago anticipado el contrato es ejecutorio. Los no capitalizados se revelan en las Notas
APB Opinion 7. Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors	AICPA	1966	Correlación de ingresos y gastos del arrendador adoptando el modelo de compraventa para lo que trata de ilustrar cuándo se produce una cesión de riesgos y ventajas		Presentación separada de los activos arrendados
			Se separa del criterio del APB Opinion 5 que requería la anticipación de rentas para la activación		

Cuadro 1 (cont.). Evolución histórica de la regulación sobre arrendamientos en EE.UU

Normativa	Emisor	Fecha	Argumentos		Requerimientos sobre activos y pasivos
			Analogía	Desarrollo conceptual	
APB Opinion 27. Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors	AICPA	1972	Establece criterios para identificar la cesión de riesgos y ventajas por parte del arrendador		
ASR 132 Reporting Leases in Financial Statements of Lessees	SEC	1972	Incorpora el caso de arrendamientos en los que el arrendador es un mero intermediario para conseguir financiación al arrendatario en el marco de una operación que es equivalente a una compraventa		
ASR 141 Interpretations and Minor Amendments Applicable to Certain Revisions of Regulation S-X	SEC	1973			La revelación de los arrendamientos no cancelables se refiere a los de duración superior a un año
APB Opinion 31 Disclosure of Lease Commitments by Lessees	AICPA	1973			Recomienda una revelación más consistente sobre los compromisos por rentas no cancelables en los arrendamientos no capitalizados
ASR 147 Notice of Adoption of Amendments to Regulation S-X Requiring Improved Disclosure of Lease	SEC	1973	Modelo de compraventa, indicando el límite cuantitativo del 75% de la vida económica		Mayor exigencia que APB 31
Exposure Draft Accounting for Leases	FASB	1976	Modelo de compraventa		Trataba de reducir las diferencias entre el tratamiento del arrendador y del arrendatario
Statement 13 Accounting for leases	FASB	1976	Similar al ED 1976. Modelo de compraventa		Se adoptan los límites cuantitativos
ASC (<i>Accounting Standards Codification</i>) Topic 840	FASB	2011	Modelo de derecho de uso		Activo y pasivo por el valor de los pagos futuros actualizados
Proposed Accounting Standards Update, Leases (Topic 842)	FASB	2013	Similar al Topic 840		

Según el primer planteamiento las operaciones de arrendamiento podrían responder o a una compraventa de activos o a una prestación de servicios (contrato ejecutorio como menciona la Opinion 5 del APB, 1964, pár. 7). El fondo pretendido por los contratantes serían uno u otro y, consecuentemente, la solución debería ser reflejo de dicha intención; por lo que habría un planteamiento dual.

Por su parte, desde el punto de vista del segundo planteamiento, basado en los conceptos, cualquier arrendamiento no cancelable implica la cesión de un recurso y una fuente de financiación para el arrendatario.

Este debate es el que subyace en la reforma actual, pues se trataría de pasar de un enfoque dual, fundamentado en el análisis por analogía, a un enfoque conceptual, guiado por efecto del contrato en los elementos de los estados financieros.

Una segunda cuestión que ha evolucionado es si los compromisos surgidos a raíz de los contratos de arrendamiento deben revelarse en la memoria o reconocerse en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias. El criterio ha ido evolucionando desde las posiciones de sólo revelación al reconocimiento. Este itinerario, unido al criterio dual, ha dado lugar a una evolución normativa cuyo último acto es ante el que nos encontramos en el cuál se plantean reconocer todos los contratos, suponiendo el abandono del enfoque analógico y situando el borrador de reforma en el conceptual, con el reconocimiento de todos los compromisos derivados de los contratos.

El ARB 38 (AICPA, 1949) propone que todos los arrendamientos a largo plazo o bien se reconocen o bien se revelen en la memoria (pár. 5.a). Sin embargo, cuando la operación en el fondo es una compraventa se decanta por requerir su reconocimiento en el balance de situación. La Opinion 5 del Accounting Practice Board (1964, pár. 8) extendió la obligación de revelación

a todos los arrendamientos, incluidos los calificados como contratos pendiente de ejecutar (*executory contracts*) los que no son en el fondo una compraventa.

Otras cuestiones surgidas en este itinerario son accesorias a estas dos grandes tendencias. Así, asociado al enfoque por analogía, que implica un doble tratamiento para los contratos, el regulador se ha planteado si es conveniente establecer unas guías cuantitativas o es suficiente con unos criterios que sirvan de referencia para entender cuándo se produce la transferencia sustancial de riesgos y ventajas. Este debate se esgrime como uno de los casos que diferencia una regulación basada en reglas y otra basada en principios.

Hasta 1976, las guías son orientativas y ayudaban a analizar si la operación es sustancialmente un arrendamiento. Los primeros criterios aparecen con la Opinión 5 del APB (1964) y estiman que existe una operación equivalente a una compraventa cuando existe un pago de rentas superior al valor en uso del activo, unido a una opción de compra ventajosa o la posibilidad de extender el contrato con unos importes de renta inferiores a los del valor del servicio prestado por el activo arrendado. Asimismo, también entiende que el fondo es una compraventa cuando (pár.11):

- a) el activo fue adquirido por el arrendador para satisfacer las necesidades especiales del arrendatario y probablemente sólo será utilizado para esa finalidad y por el arrendatario.
- b) La duración del arrendamiento corresponde sustancialmente a la vida útil estimada del activo y el arrendatario está obligado a pagar los gastos de impuestos, seguros y mantenimiento, que están asociados normalmente a la propiedad.
- c) El arrendatario ha garantizado las obligaciones del arrendador respecto al activo arrendado.
- d) El arrendatario ha tratado el arrendamiento como una compraventa a efectos fiscales.

En 1976, el FASB opta por concretar unos criterios cuantitativos, mientras que el IASB, en 1982, se decanta por establecer unos criterios cualitativos. El establecimiento de unas guías cuantitativas puede favorecer la

estructuración de operaciones para que ofrezcan determinada imagen cuando por muy poco margen pueden ser similares a otro tipo de operaciones. Esta es sin duda una de las debilidades que se derivan de no abrazar un modelo conceptual en el cual, con independencia de las intenciones de los contratantes, la solución informativa deriva de los recursos controlados y de la obligación surgida como consecuencia del contrato.

1.2. LA NORMATIVA INTERNACIONAL VIGENTE. LA NIC 17 Y EL SFAS 13 / TOPIC 840

La Norma Internacional de Contabilidad 17, sobre arrendamientos, al igual que el estadounidense *Financial Accounting Standard 13, Leases* (actualmente *ASC Topic 840*, tras la nueva codificación implantada por el FASB en 2009), abogan por un modelo dual fundamentado en la analogía de la operación con otras transacciones. ¿El arrendador presta el servicio al arrendatario de usar el bien arrendado o el arrendador vende el activo al arrendatario?. El análisis de la operación debe determinar si se ha producido una transferencia de todos los riesgos y ventajas desde el arrendador al arrendatario o si, por el contrario, el primero retiene una parte sustancial de los riesgos y ventajas. En caso de producirse la transferencia el arrendamiento es calificado como **financiero**; en caso de no producirse, el arrendamiento sería **operativo**.

La norma internacional sobre arrendamientos (NIC 17) va más allá del análisis jurídico del tipo de contrato; simplemente analiza si la operación es equivalente a una compraventa o si, por el contrario, es una prestación de servicios y tratarse como contrato pendiente de ejecutar. Este análisis implica evaluar la transferencia de riesgos y ventajas al arrendatario. En el caso de producirse, se da de baja el elemento por parte del arrendador, en el otro caso se retiene el elemento con el cual se presta el servicio. Siguiendo el análisis del DP de modificación del marco conceptual (IASB, 2013) prima el criterio de riesgos y ventajas frente al alternativo que analizaría el control del elemento. El FASB argumenta de manera similar en el SFAS 13, pág. 60,

(ASC Topic 840-10-10-1) evaluando si se ha producido la transferencia sustancial de todos los riesgos y ventajas asociados a la propiedad del bien. El SFAS 13 apoya el criterio anterior con unas guías cuantitativas que facilitan la clasificación y evitan el tratamiento asimétrico, tal y como expone en la base de conclusiones de la citada norma (SFAS 13, pár. 62). Los criterios cuantitativos son similares a los que posteriormente adoptaría el IASB (SFAS 13, pár. 7, ASC Topic 840-10-25-1 y 31).

Para que el arrendador considere adicionalmente el contrato como una venta debe cumplir que sea predecible el cobro de los pagos mínimos de arrendamiento y que no existan incertidumbres significativas sobre la falta de reembolso de costes en los que pudiera incurrir el arrendador (SFAS 13, pár. 8, ASC Topic 840-10-25-42).

La cuestión para el IASB es asimilar la operación a una compraventa o a una prestación de servicios; para ello estudia si la operación, en términos económicos, supone una transferencia de riesgos y ventajas al arrendatario; es más, ni siquiera exige la existencia de una opción de compra para que un arrendamiento fuese calificado como financiero y supusiese el reconocimiento de un activo.

Asimismo, el IASB requiere un estudio del **fondo económico** del contrato de arrendamiento cuando se evalúen las diferentes situaciones al inicio del mismo o cuando el arrendador y el arrendatario acordaran algún cambio en las estipulaciones contractuales (NIC 17, par. 13). Por ejemplo, la misma norma advierte que un arrendamiento con opción de compra, en el que el precio de ésta dependa del valor razonable del bien en el momento del ejercicio de la misma, no implica la transferencia de riesgos y ventajas al arrendatario. Igualmente sucede si los pagos se establecen de forma contingente y vinculados a lo que aporte el activo, en cuyo caso, el arrendador sería quien asumiría los riesgos y ventajas.

Por otra parte, el IASB dedica varios párrafos a la cuestión del arrendamiento de terrenos e inmuebles (NIC 17, par 15A-19). Muchas veces las operaciones de arrendamiento implican la cesión de un terreno y un edificio, por lo que el IASB propone que se segregue la parte de las cuotas asignables a cada tipo de bien si se produce la transferencia completa de los riesgos y las ventajas del inmueble, siendo una consideración importante el que los terrenos normalmente tienen una vida económica indefinida. Sólomente, cuando la porción atribuible al terreno es insignificante o cuando al término del arrendamiento se prevé la cesión de la propiedad del terreno, se puede considerar el arrendamiento de suelo y de vuelo como un único bien.

Finalmente, vinculado a la cuestión de los inmuebles, cuando el arrendamiento operativo fuese sobre bienes calificados como propiedades de inversión (destinados al alquiler se sobreentiende, ya que no es aplicable a la obtención de plusvalías pues se carece de la nuda propiedad), se puede tratar como arrendamiento financiero, pero se debe reconocer la propiedad de inversión por el modelo de valor razonable (NIC 17, par. 19).

En el caso que el arrendamiento sea considerado financiero, el arrendatario reflejará inicialmente un activo no corriente por el valor razonable del bien o el importe del valor actual de los pagos futuros, si éste es menor, utilizando como tipo de descuento el tipo interno del arrendamiento o, si no es fácilmente determinable, el tipo de interés incremental del endeudamiento. A este importe hay que añadir los costes directos asociados a la operación.

Las cuotas contingentes que puede tener establecido el contrato no se reconocen, a pesar de que pueda ser una cifra razonablemente estimable. Pensemos, por ejemplo, en la evolución de la tasa de inflación, que sí es determinable a efectos del cálculo de los compromisos por pensiones, pero parece no poder serlo a efectos de determinar la deuda contraída en un contrato de arrendamiento en el que se pueda vincular el pago futuro a la

evolución de dicha variable. En nuestra opinión, esta solución contable conduce inevitablemente a una infravaloración de la deuda reconocida, tanto más importante cuanto mayor plazo tenga el arrendamiento.

Por el lado del arrendador, en el caso que estamos contemplando de un arrendamiento considerado financiero, igualmente se reconocerá un activo pero de naturaleza sustancialmente diferente, pues se tratará de un activo financiero ya que los riesgos de dicho activo son los propios de las cuentas a cobrar (riesgo de cobro; morosidad) y no los riesgos técnicos- económicos propios del inmovilizado material o inmaterial. Dicha cuenta a cobrar figurará por un importe igual al de la inversión bruta descontada al tipo interno del arrendamiento (inversión neta).

En la mencionada valoración se integran los costes directos iniciales de la operación. Como consecuencia de la naturaleza del activo, este irá devengando unos ingresos financieros a lo largo del periodo del arrendamiento, siguiendo una base sistemática y racional.

En el caso de un arrendamiento operativo, la operación se considera un contrato pendiente de ejecutar. Como señala Gonzalo (2014) en estos contratos los activos y pasivos que se generan están mutuamente condicionados y por tanto ni los primeros se controlan ni los segundos son obligaciones actuales como consecuencia de sucesos pasados.

En los arrendamientos calificados como operativos, el riesgo técnico lo sigue asumiendo el arrendador por lo que el bien objeto del arrendamiento debe figurar en su activo no corriente; reconociéndose el ingreso correspondiente de forma lineal a lo largo del plazo del arrendamiento. Por su parte, el arrendatario reconoce, igualmente de forma lineal, un gasto.

1.3. LA PROPUESTA DE REFORMA DEL G4+1.

Tal y como ha quedado descrito en la introducción de este trabajo, la reforma del tratamiento contable de los arrendamientos no es un asunto

reciente ni, por lo que se puede observar en algunos titulares, pacífica. La cuestión que se plantea es si, bajo un marco donde el punto de referencia lo constituyen las definiciones de activo y pasivo, cabe plantearse la completa incorporación de todos los activos, pero especialmente de todos los compromisos firmes que tiene la compañía arrendataria. Para este análisis se recurre, entre la normas vigentes en el IASB, al concepto de transferencia de todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad al arrendatario; si se han transferido todos los riesgos y ventajas el activo debe figurar, clasificado según su naturaleza, en los estados financieros del arrendatario y como cuenta a cobrar en los del arrendador (conocido como arrendamiento financiero); en caso contrario, debe figurar sólo en los estados financieros del arrendador clasificándolo según su naturaleza (arrendamiento operativo).

La propuesta del G4+1 y de la SEC (2005, 62-63) supone una quiebra del criterio “todo o nada” que implica la normativa actualmente vigente; como consecuencia de los contratos de arrendamientos no cancelables y plurianuales, el arrendatario asume unos riesgos y ventajas que deberían figurar, siguiendo la definición de activo, en el balance de situación; así como un compromiso que implicará sacrificios de beneficios futuros que deben aparecer en el pasivo. La SEC (2005, 62) indica muy gráficamente que el enfoque actual

aunque supone una mejora sobre el tratamiento previo del arrendamiento,..., no permite que el balance muestre el hecho de que ambas partes tienen algún interés en el activo, tanto como algún interés en una o más cuentas a cobrar o pagar.

y termina recomendando su implantación, no dejando de reconocer la controversia que este proyecto puede acarrear debido a que el arrendamiento es empleado por muchos emisores como una atractiva forma de financiación (p. 106). Como indican Nailor y Lennard (2000, 3),

el enfoque considerado reemplazaría la clasificación entre arrendamientos operativos y financieros por un enfoque que en opinión del G4+1 refleja más fielmente las diferencias entre los recursos económicos controlados por los arrendatarios y arrendadores

y en las obligaciones incurridas por los arrendatarios en el amplio espectro de diferentes tipos de arrendamientos.

Y sigue abundando sobre la inconsistencia del enfoque “todo o nada”, subyacente en el modelo “todos los riesgos y ventajas”, respecto al desarrollo moderno de normativa contable sobre reconocimiento de activos y deuda. En definitiva, algunos de ellos por importes significativos quedarían omitidos (Nailor y Lennard, 2000, 4)⁴.

Es indicativo para la evolución normativa futura, que la propuesta del G4+1 haya recibido un importante apoyo en las cartas de comentario que se remitieron al IASB. De las 26 cartas públicas respondiendo a las cuestiones planteadas, un 64% apoyan la nueva visión sobre arrendamientos, si bien apuntan sobre diversas cuestiones de índole práctico que habría que replantear. En contra de lo que se pudiese pensar, no todas las respuestas positivas provienen de países de influencia anglosajona, pues un tercio de esos comentarios positivos son de otros entornos. Asimismo los ámbitos académicos consultados, los auditores y los reguladores unánimemente (es especialmente significativo que estos tres colectivos coincidan y no los preparadores de la información) abrazan la propuesta; y donde se produce división de opiniones es entre los colectivos de usuarios y preparadores de la información.

Evidentemente, la consideración como activo de los pagos actualizados de cualquier arrendamiento no cancelable y de carácter plurianual tiene un

⁴ El retraso en esta propuesta, tal y como señala Goodacre (2003, 50), se debe a “que no es un tema políticamente atractivo para una próxima consideración en un International Accounting Standard Board que trata de buscar unas normas globalmente aceptables. Sin embargo, las dificultades pueden provocar un retraso que no un abandono; la cuestión no será abandonada ya que los organismos normalizadores reconocen abiertamente la necesidad de cambio. De hecho, la norma sobre arrendamiento financiero en los Estados Unidos fue considerada la ‘peor norma contable’ por un grupo de profesionales de referencia de la contabilidad.”

efecto importante en los ratios de la compañía, tal y como se ha puesto de manifiesto por la escasa literatura que se ha dedicado a este tema en otros países. El efecto es especialmente relevante en los referidos al endeudamiento, no en vano las agencias de rating suelen ajustar dichos ratios para considerar el efecto endeudamiento que implican estos contratos⁵.

El nuevo planteamiento de mudar del criterio de riesgos y ventajas a uno de control, implica desde el punto de vista de las definiciones contables, que:

los derechos y obligaciones que son portadas por un arrendamiento lleva a la conclusión que cualquier arrendamiento suministra activos a los arrendatarios el derecho a emplear el bien durante el periodo del contrato y deudas la obligación a pagar los vencimientos del arrendamiento (excepto en el inusual caso de que se pague la renta por anticipado). Para muchos arrendamientos, las propuestas de este *Position Paper* no implicarían el reconocimiento completo de la partida arrendada que se está reflejando en los estados financieros del arrendatario; en lugar de aquellos estados financieros reflejaría los recursos económicos que el arrendatario controla (por ejemplo, el derecho a utilizar una partida arrendada durante sólo una parte de vida económica útil) y las correspondientes obligaciones financieras.(p. 1.12).

Indudablemente, el Grupo de Trabajo era consciente de que este enfoque representa un cambio sustancial en la contabilización que realizarían los arrendadores:

los arrendadores informarían de los activos financieros (representado en cuentas a cobrar sobre los arrendatarios) y el valor residual como un activo separado. En la opinión del Grupo, este planteamiento representaría una marcada mejora en la contabilización del arrendador, porque la inversión del arrendador en un activo arrendado tiene dos elementos distintos, una cuenta a cobrar y un valor residual, que están sometidos a riesgos bien distintos.(p. 1.16).

⁵ Puede verse Imhoff, Lipe y Wright (1997, 16, nota 3) que indica que Standards & Poors empleaba entonces un 10% de tasas de interés para actualizar los compromisos futuros por arrendamiento operativo al determinar los ratios de endeudamiento. También puede verse la Memoria de Telefónica (2005, 69).

En cuanto al impacto de esta contabilización en los preparadores de la información, el documento dice:

la capitalización de los arrendamientos operativos por los preparadores claramente ofrecería mejor información. También reduciría los costes, porque los cálculos necesarios (que a su vez son aportados ya por algunas grandes compañías) necesitan ser realizados sólo una vez, por la compañía en cuestión, más que cada analista tener que efectuarla para preparar sus propios cálculos. (p. 1.19).

De todo lo anterior podemos concluir que en un marco de conceptos preocupado por una adecuada valoración de los activos y pasivos de la entidad, tendría difícil encaje la distinción entre arrendamientos operativos y financieros, siempre y cuando éstos tuviesen una proyección plurianual. En el momento en que se firma un contrato de arrendamiento se han transferido sustancialmente los riesgos y ventajas del bien, aunque no necesariamente de manera ilimitada. Al mismo tiempo, la entidad contrae una obligación presente que debería figurar entre los compromisos de la entidad. En nuestra opinión, la clave se encuentra en el concepto de transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. La transferencia sustancial es la que determina el control del recurso y quién se apropia de los beneficios económicos futuros que genere. Si el concepto “sustancial” tiene una connotación de temporalidad, se asocia al concepto de vida física, que se corresponde al enfoque denominado por el IASB como “*whole of asset*”, por el que existirían dos tipos de arrendamientos (uno que abarca la totalidad, que sería el financiero, y otro que abarca una parte de la vida o del valor del activo, que sería el operativo); por el contrario, si el concepto “sustancial”, se asocia a la idea de totalidad, a todos los riesgos y ventajas significativos, se podría admitir un único tratamiento para ambos tipos de arrendamientos: los recursos controlados se incorporarían al activo durante el periodo que son controlados.

La ingeniería contractual derivada de una regulación que prevé un doble modelo de contabilización ha traído a escena otros debates como son: el de la duración del contrato o el de las cuotas contingentes.

La cuestión de la duración del contrato es conflictiva cuando los arrendamientos se pueden estructurar, en base a prórrogas u opciones de cancelación anticipada, de tal forma que unos plazos resulten nominalmente inferiores aunque *de facto* sean superiores. En el mismo vagón conceptual podemos mencionar el debate de las cuotas contingentes de arrendamiento que, en función de cómo se estructure el contrato pueden dar lugar a unos compromisos que, presuntamente variables, es muy probable que se produzcan. El fondo de este debate es tratar de evitar la ingeniería contractual en base a los efectos en la presentación de la información.

Como se puede observar, la cuestión de los arrendamientos está evolucionando, la norma internacional actual es un planteamiento intermedio entre una visión jurídica de los activos y una marcadamente económica (recogida en la propuesta del grupo de trabajo del G4+1).

1.4. LA REFORMA DE LA NORMA DE ARRENDAMIENTOS

En 2006, los consejos del FASB e IASB incorporan a la agenda el proyecto de reforma de la norma de arrendamientos. Es un proyecto que suscita un gran debate y controversia que se pone de manifiesto en el amplio periodo de tiempo transcurrido desde la emisión del primer documento en 2009 hasta el momento, sin que a la fecha de este trabajo exista un pronunciamiento definitivo; en el amplio número de cartas enviadas al IASB; y en que se hayan emitido dos borradores de la norma, pues los cambios experimentados tras el primer borrador se consideraron muy relevantes y exigían volver a abrir un periodo de consultas sobre el segundo borrador.

El modelo de contabilización para los arrendatarios parte de un modelo simple sobre el que fija los conceptos para posteriormente analizar los

elementos más complejos de los contratos de arrendamiento, normalmente vinculados al plazo y a la determinación de la renta a través de rentas contingentes.

Los contratos de arrendamiento suelen incorporar los elementos complejos porque permiten reducir la incertidumbre que el arrendatario tiene sobre el desempeño de los activos arrendados, compartiendo los riesgos con el arrendador. La participación en los riesgos derivados de la explotación por parte del arrendador es a cambio de una renta más elevada que si el arrendatario asumiese plenamente esos riesgos y el arrendador no participase de ellos.

Nuestro análisis de la evolución normativa se va a centrar en este esquema. De esta manera, las cuestiones que analizamos las hemos organizado en dos grandes bloques. El primero se refiere al propio modelo de derecho de uso, el segundo referido a las cuestiones relacionadas con la medición, que la integran el plazo del contrato y las cuotas variables o contingentes.

1.4.1. EL MODELO DE DERECHO DE USO

El control de los recursos de una entidad puede adoptar diversas fórmulas jurídicas, siendo una de ellas el contrato de arrendamiento. Como hemos puesto de manifiesto en los epígrafes precedentes, la normativa contable ha ido progresivamente ofreciendo información sobre los compromisos derivados de la firma de este tipo de contratos y de los recursos que se controlaban a través de los mismos. El proyecto de reforma de la norma de arrendamientos implica un cambio significativo pues supone revisar algunas cuestiones conceptuales básicas, representando una evolución en la interpretación del marco conceptual.

El principal cambio conceptual es la modificación de la unidad de cuenta a la hora de determinar el concepto de activo pasando de ser el bien físico, objeto del contrato, a serlo el haz de servicios transferido (Molina, 2013).

Esta modificación en la unidad de cuenta permite conciliar el enfoque de riesgos y ventajas y el de control del activo por parte del arrendatario, dado que es el control del activo, durante el periodo que se controla, el que permite atribuirse los riesgos y ventajas derivados del recurso. Si las cláusulas del contrato conducen a la conclusión de que dichos riesgos y ventajas son retenidos por el arrendador, entonces no es un arrendamiento.

Con el modelo de la vigente NIC 17, el enfoque es todo o nada. Si se han transferido sustancialmente riesgos y ventajas, el activo se reconoce por el arrendatario; en otro caso no se reconoce. Con la propuesta de modificación, el criterio es si los riesgos y ventajas significativos se han transferido durante un periodo de tiempo. En ese caso, el arrendador no controla el activo por ese periodo; es decir, el contrato de arrendamiento produce los mismos efectos económicos que la venta de parte de los servicios futuros que controlaba el arrendador antes del contrato.

En la tabla 1.1 presentamos la evolución de los principales temas discutidos en los documentos que se han elaborado en este proyecto de reforma y comparado con la normativa actualmente vigente. Básicamente, el análisis se divide en tres bloques: a) el alcance de la norma y la definición de los elementos, b) la medición inicial y c) la medición posterior.

A) El alcance de la norma y la definición de los elementos

Para el análisis del modelo es muy relevante determinar con precisión el alcance de la norma. El alcance de la norma tiene una de sus piedras angulares en determinar si el contrato supone la prestación de un servicio, en el cual el arrendador retiene los riesgos y ventajas del activo o por el contrario, el arrendador los ha transferido al arrendatario. La delimitación entre un contrato de servicios, que sería un contrato pendiente de ejecutar, y un arrendamiento es la nueva frontera a determinar. Con el alcance de la norma se están concretando si se da cita, a raíz del contrato, los conceptos de activo y pasivo.

Tabla 1.1. Comparación de las principales novedades del proyecto de arrendamiento frente a la NIC 17 en cuanto al modelo de derecho de uso en la contabilización de los arrendatarios (I)

Temas	NIC 17 & IFRIC 4	DP2009	ED2010	ED2013
1. Elementos surgidos como consecuencia de arrendamientos	Clasificación en operativos (no se reconocen elementos, las cuotas son gastos lineales) y financieros (se reconocen activos y pasivos) (par. 7-8 y 20 y 33)	Activo y Pasivo (par.3.2-3.28)	Activo y Pasivo (par.10)	Activo y Pasivo (par. 38)
2. Alcance. Transferencia de la propiedad	Se incluyen los contratos que en sustancia son compraventas (par. 10)	Se incluyen los contratos que en sustancia son compraventas (par. 2.11-2.12 y 6.55-6.58)	Se excluyen los contratos que transfieren la propiedad al término del arrendamiento o cuando incorporan una opción ventajosa que es muy probable que ejerza el arrendatario. Se incluyen los contratos de arrendamiento que contengan una opción de compra que no se considere ventajosa (par. 8 y B9-B10)	Se excluyen los contratos que transfieren la propiedad al término del arrendamiento. Se incluyen los contratos de arrendamiento que contengan una opción de compra que no se considere ventajosa o cuando incorporan una opción ventajosa que es muy probable que ejerza el arrendatario (par. 39.e y B5)
3. Alcance. Modificación del alcance de la NIC 17/FAS 13	FAS 13: solo para elementos del inmovilizado material. NIC 17 para cualquier activo (par. 4)	Se propone mantener el de la NIC 17 e IFRIC 4 (FAS 13 y EITF Issue N° 01-8) (par. 2.1-2.15)	Propone mantener las exclusiones de los arrendamientos de activos intangibles, activos biológicos y la de exploración de recursos mineros (par. 5)	Propone mantener para los arrendatarios las exclusiones de los arrendamientos de activos biológicos, la de exploración de recursos mineros y acuerdos de concesión de servicios (par. 4). A los activos intangibles deja la opción de no aplicarles esta norma (par. 5)
4. Alcance. Distinción entre un contrato de arrendamiento y uno de servicios	Un contrato es un arrendamiento si el cumplimiento del contrato depende explícita o implícitamente del uso de un activo específico y, además, implica la capacidad de dirigir su uso o puede apropiarse del output que genere o nadie se apropiará de una porción significativa del output salvo el arrendatario y el precio que paga por el uso no depende del número de unidades producidas IFRIC 4, par. 9)	Un contrato es un arrendamiento si el cumplimiento del contrato depende explícita o implícitamente del uso de un activo específico y, además, implica la capacidad de dirigir su uso o puede apropiarse del output que genere o nadie se apropiará de una porción significativa del output salvo el arrendatario y el precio que paga por el uso no depende del número de unidades producidas (par. B9-B13)	El contrato es un arrendamiento si permite el uso de un activo específico y confiere el control del mismo durante un periodo de tiempo (par. B3). El arrendatario tiene la capacidad de dirigir su uso o puede apropiarse del output que genere o nadie se apropiará de una porción significativa del output salvo el arrendatario y el precio que paga por el uso no depende del número de unidades producidas (par. B4)	Un contrato es un arrendamiento si el cumplimiento del contrato depende del uso de un activo específico y permite el control del activo que implica dirigir su uso y apropiarse de sus beneficios (par. 12-19)
5. Identificación de servicios en un contrato de arrendamiento	Separación de los componentes que sean servicio en base a su valor razonable (par. 4, IFRIC 4, par. 12-15)	Separación de los componentes que sean servicio en base a su valor razonable (pár. 9.23-9.25)	Se debe separar el componente de servicio y el de arrendamiento si los servicios son distintos. Los servicios son distintos cuando se ofrecen separadamente o se pueden ofrecer separadamente ya que: tienen distinta funcionalidad y margen (pár. 6 y B5-B7).	Se debe separar el componente de servicio y el de arrendamiento, salvo que no se puedan obtener valores razonables de ninguno de ambos (par. 20-21)
6. Alcance. Arrendamiento de activos no esenciales en el negocio	Se analizan bajo la clasificación descrita en 1) (No se menciona la exclusión)	Se pregunta sobre su exclusión (par. 2.16- 2.17)	Se incluyen (no se menciona su exclusión)	Se incluyen (no se menciona su exclusión)
7. Alcance. Contratos de arrendamiento de corta duración (menos de un año)	Se clasifican como arrendamientos operativos (par. 8)	Se pregunta sobre su exclusión (par. 2.18- 2.19)	El arrendatario puede elegir: a) Medir los activos y pasivos sin descontar; b) Medir los activos y pasivos como el resto de arrendamientos (par. 64-65)	Se permite su exclusión (par. 118-120)

Fuente. Elaboración propia

Tabla 1.1. Comparación de las principales novedades del proyecto de arrendamiento frente a la NIC 17 en cuanto al modelo de derecho de uso en la contabilización de los arrendatarios (II)

Temas	NIC 17 & IFRIC 4	DP2009	ED2010	ED2013
8. Medición inicial	En financieros: El menor entre el valor razonable o el valor actual de los pagos futuros al tipo de interés implícito en el contrato. Si este último no se puede determinar, se emplearía el que se soportaría como consecuencia de un endeudamiento incremental. A este importe se le añade el de las opciones de compra en términos ventajosos. A los activos se le añaden los costes directos incurridos. En operativos: Se reconoce el gasto conforme transcurre el período de arrendamiento (par. 34)	El valor actual de los pagos futuros al tipo de interés de un endeudamiento incremental (par. 4.1-4.23)	El valor actual de los pagos futuros al tipo de interés que el arrendador cargaría al arrendatario, si puede ser determinado, o si no el tipo de interés de un endeudamiento incremental. A los activos se le añaden los costes directos incurridos (pár. 12-15). No se incorporan las opciones de compra (pár. 8)	El valor actual de los pagos futuros al tipo de interés que el arrendador cargaría al arrendatario, si puede ser determinado, o si no el tipo de interés de un endeudamiento incremental (par. 38-39). A los activos se le añaden los costes directos incurridos y se le restan los incentivos recibidos del arrendador (par. 40)
9. Medición posterior (*)	En financieros: El activo por el coste menos la depreciación acumulada. El pasivo se valora al coste amortizado	El activo por el coste menos la depreciación acumulada. El pasivo se valora al coste amortizado (par. 5.1-5.20)	El activo por el coste menos la depreciación acumulada (par. 16 y 20) y deterioros (par. 24). Se permite la revalorización de activos arrendados (pár. 21-23). El pasivo se valora al coste amortizado (par. 12-15)	El activo por el coste menos la depreciación acumulada (par. 41-42) y deterioros (par. 51). Se permite la revalorización de activos arrendados (par. 52-53). El pasivo se valora al coste amortizado (par. 41-42) Para los arrendamientos tipo A (se produce una cesión significativa de riesgos y ventajas) se reconoce la amortización linealmente y el gasto financiero según criterios financieros (par. 47-49). Para los arrendamientos tipo B (no se produce una cesión significativa de riesgos y ventajas) se reconoce el gasto financiero según criterios financieros y la diferencia con el coste anual (cuota más parte proporcional de gastos iniciales) se considera amortización (que será por tanto creciente). (par. 50)

(*) Las reevaluaciones relacionadas con los plazos del contrato o las cuotas contingentes los tratamos al abordar estos temas.

Fuente. Elaboración propia

La propuesta básica de la reforma es que todo contrato de arrendamiento no cancelable da lugar a unas obligaciones que no puede eludir el arrendatario. Esa obligación surge desde el momento que se pone a disposición del arrendatario el bien concreto objeto del contrato y su contrapartida es poder utilizar ese recurso y apropiarse de los beneficios económicos que genera con exclusión del disfrute de terceros. Por tanto, desde la definición de pasivo se llega a la de activo.

En cuanto al alcance el proyecto, el IASB distingue dos tipos de provisiones, por un lado, delimitar los contratos que son regulados por otras normas y, en segundo lugar, las referidas a delimitar cuándo se está en presencia de un contrato de arrendamiento y, por ende, le es aplicable una regulación que se ha emitido considerando un patrón de distribución de riesgos y ventajas entre las partes contratantes. Nuestro análisis se refiere a estas últimas.

Una primera cuestión relacionada con el alcance es la distinción de los contratos de arrendamiento de aquellos otros que en sustancia son compraventas y deberían ser tratados según la norma correspondiente, normalmente la NIC 16. La regulación actual considera estos contratos como una manifestación de transferencia sustancial de riesgos y ventajas. En el DP2009 el planteamiento que formulan es considerarlas como la “última extensión” del plazo del contrato, manteniendo un planteamiento similar al de la regulación actual. Sin embargo, en los borradores de 2010 y 2013 cambian el enfoque y sacan del alcance de la norma este tipo de contratos. En el caso de los arrendamientos con opción de compra que presentan un incentivo económico para su ejercicio se consideran transacciones con un fondo económico de compraventa, quedando fuera del alcance. Cuando no sea muy probable que se ejerza la opción de compra, no se incluiría entre los pasivos a reconocer, hasta el momento de su ejercicio.

La segunda cuestión que analizamos es la distinción entre un contrato de arrendamiento y una prestación de servicios. Si el contrato no fuese sobre

un bien específico, entonces lo que se está contratando es el servicio, que puede ser prestado por cualquier bien concreto. En este escenario el compromiso del arrendador cesa con la prestación del servicio, de la que es responsable. Esta frontera es la que observamos en la IFRIC 4 y que es resuelta a través de una regulación explícita para evitar la estructuración de los contratos, tratando de evitar el reconocimiento del pasivo.

Por su parte, si el contrato incorporase servicios anexos, éstos deben reconocerse cuando el arrendador deja de asumir riesgos y ventajas en su prestación, es decir cuando se prestan.

Finalmente, un tercer bloque de exenciones se refería a los arrendamientos que no son significativos en su importe y para los que el modelo propuesto podía suponer un excesivo coste para el preparador en relación al beneficio informativo para el usuario. Estos contratos son los referidos a activos no críticos en el negocio y a contratos a corto plazo. El debate sobre los activos no críticos se cerró con el primer documento (DP2009), decidiéndose no distinguirlos por su función en el modelo de negocio, mientras que los contratos de arrendamiento a corto plazo se ha decidido permitir un tratamiento alternativo, simplificador, y consistente en reconocer la cuota pagada por ellos como gasto del periodo.

B) Medición inicial

El cambio de unidad de cuenta que hemos mencionado, trae como consecuencia que la medición propuesta por la NIC 17, el valor razonable del activo arrendado, pasa a ser difícil de realizar, dado que es difícil encontrar transacciones comparables en el mercado. Al no poderse medir el valor razonable del recurso recibido, el arrendatario no puede estimar el tipo de interés implícito en el contrato (el que iguala el valor razonable con los pagos futuros contratados).

En el DP2009, la propuesta es medir el recurso, el derecho del uso, por el valor actual de los pagos futuros más los costes de transacción, utilizando como tipo de descuento el tipo de endeudamiento incremental que soportaría el arrendatario, dado que este tipo de interés recogería la prima de riesgo específica exigida por el arrendador, teniendo presente su perfil de riesgo. Esta sería la forma de aproximarse al valor razonable del derecho de uso.

Sin embargo, en el ED2010 y en el ED2013, el tipo de descuento del tipo de interés incremental cambia por el tipo de interés que exigiría el arrendador y subsidiariamente, si no fuese observable, el tipo de endeudamiento incremental.

C) Medición posterior

La medición posterior del derecho de uso utiliza el criterio de coste menos amortizaciones y deterioros. A partir del ED2010 se incorpora la posibilidad del utilizar el modelo de revalorización previsto en la NIC 16. Por su parte, el pasivo se reconoce por el coste amortizado, empleando el tipo efectivo de interés.

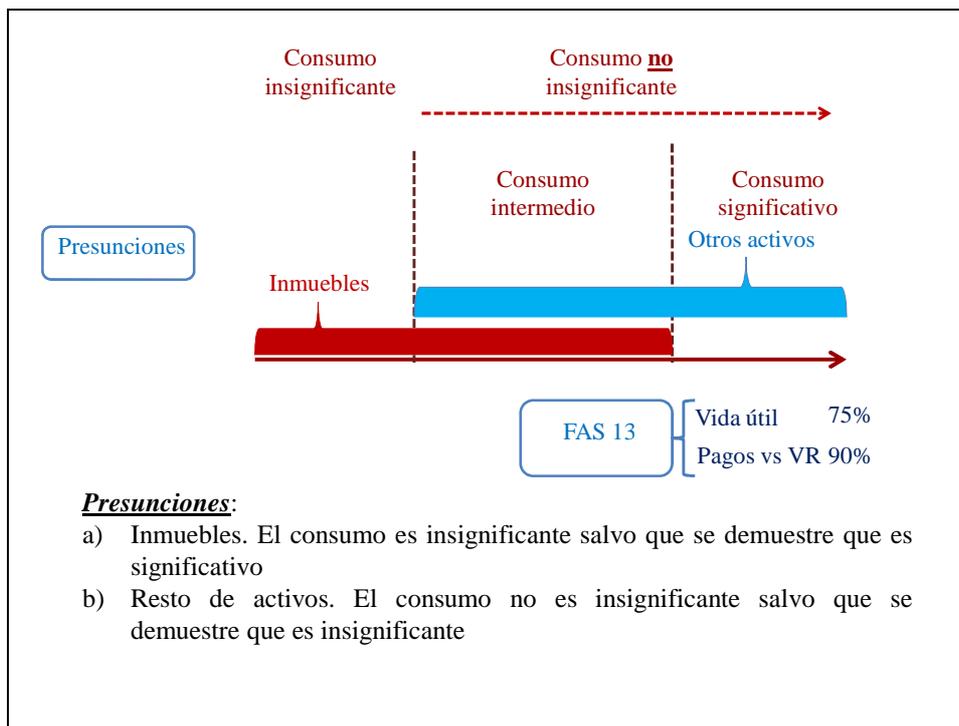
Esta medición posterior implica una sobrecarga de costes en la cuenta de pérdidas y ganancias en los primeros ejercicios, frente al patrón de reconocimiento previsto en la vigente NIC 17. Precisamente, este efecto y la reacción durante los documentos previos, llevó al IASB a proponer un tratamiento diferenciado en pérdidas y ganancias.

El tratamiento diferenciado exige distinguir entre los arrendamientos que en esencia suponen un consumo significativo de los servicios del bien (arrendamientos tipo A), de los que suponen un consumo insignificante (arrendamientos tipo B). Esta clasificación supone volver a considerar que la unidad de cuenta es el bien y no los servicios transferidos, lo cual es inconsistente con la base del modelo y segundo establece tres zonas: consumo insignificante, consumo intermedio y consumo significativo; a

diferencia del modelo de la NIC 17 en el que sólo existían dos zonas (transferencia significativa o no significativa). A la hora de definir la línea entre consumo significativo o insignificante se utilizan los criterios que comparan la vida útil del bien con la duración del contrato y el valor razonable del bien con el valor actual de los pagos futuros.

Asimismo, la propuesta del ED2013 establece la presunción de que los arrendamientos de inmuebles son contratos en los que el consumo es insignificante, mientras que en el resto de bienes, la presunción es que el consumo es significativo.

Figura 1.1. Patrón de consumo de los servicios de un bien en el ED2013



Fuente. Elaboración propia

Esta clasificación de los contratos de arrendamientos es relevante en la medición posterior porque los contratos tipo A se tratan como proponían el DP2009 y el ED2010, es decir produciendo una sobrecarga de costes. Sin embargo, en los contratos tipo B, el gasto financiero se determina aplicando el tipo de interés de efectivo a la deuda viva, mientras que el gasto de

amortización se calcula por diferencia entre el importe de la cuota, más la parte proporcional a la vida útil de los gastos iniciales incorporados al valor del derecho del uso, menos el gasto financiero determinado con el criterio de tipo de interés efectivo. En definitiva, que el gasto por amortización sería decreciente, mientras que el gasto total sería lineal, como se prevé en los arrendamientos operativos bajo la normativa actual.

El tratamiento de los arrendamientos tipo B es una amortización financiera y supone una excepción al criterio general de amortización, que resta legitimidad conceptual al modelo propuesto. Las razones en las que se justifica residen en el impacto económico en la cuenta de resultados de los primeros años del contrato.

1.4.2. LA MEDICIÓN DE LOS ELEMENTOS: LA DURACIÓN Y LAS CUOTAS CONTINGENTES

La cuestión del importe del pasivo se discute si está vinculada al reconocimiento del pasivo o a la medición. La calificación como un asunto de reconocimiento tiene una doble interpretación, si bien los documentos sólo contemplan una de ellas.

En primer lugar, el problema se puede plantear como de reconocimiento porque el contrato está incorporando unos componentes que no reúnan la definición de pasivo, al no ser obligaciones actuales para el arrendatario. En segundo lugar, suponiendo que se obvia el anterior, la cuestión puede ser de reconocimiento porque es la probabilidad de que ocurra la que determina su reconocimiento. Este último es el debate que abre el DP2009.

Frente a este enfoque, el ED2010 propone abordar la cuestión del plazo como de reconocimiento, demandando la estimación de los pagos esperados en función de diferentes escenarios, mientras que las cuotas contingentes se tratarían como una cuestión de medición.

A continuación abordamos las especificidades de las cuestiones relativas a las opciones y el plazo, así como las vinculadas al importe que supondrán

las cuotas contingentes. La tabla 1.2 nos sirve para ilustrar la evolución en esta cuestión.

A) Las opciones y el plazo

El DP2009 propone que las opciones que afectaban al plazo se incorporen en la determinación del pasivo pues separarlas supone un excesivo coste para las empresas, que deben estimar su valor, en relación al beneficio informativo que se deriva para los usuarios. Esta estimación se considera un problema de reconocimiento y se propone que se reconozca el pasivo derivado del plazo que es más probable.

Este criterio se modifica en el ED2010, aunque sigue siendo un problema de reconocimiento. En este documento se propone la estimación de varios escenarios de plazo con su probabilidad y se selecciona el que acumulativamente sea más largo, manteniendo una probabilidad de ocurrencia acumulada superior al 50%.

Finalmente, en el ED2013 la decisión actual sobre el plazo considera el más probable teniendo en cuenta los posibles incentivos económicos a prorrogar o cancelar el contrato. Los incentivos pueden derivar de factores incluidos en el contrato (por ejemplo, el precio tras la renovación es inferior al valor de mercado de dicho arrendamiento), en el activo (por ejemplo, se han efectuado mejoras significativas en el activo que hacen muy probable la renovación del contrato) o en la propia entidad (por ejemplo, la entidad tiene un historial de renovaciones frecuente). En nuestra opinión, el pasivo existente se determina por el máximo plazo no cancelable, si bien el activo debería amortizarse en el periodo estimado de uso del mismo.

Tabla 1.2. Comparación de las principales novedades del proyecto de arrendamiento frente a la NIC 17 en cuanto al plazo y las cuotas contingentes en la contabilización de los arrendatarios

Duración y opciones				
Temas	NIC 17 & IFRIC 4	DP2009	ED2010	ED2013
1. Tratamiento independiente de las opciones de extensión o cancelación anticipada	Se incorporan las opciones de extensión del contrato si existe la certeza razonable de su ejercicio (par. 4). Si se incorporan las opciones de compra que contengan un incentivo económico (par 4)	Se incorporan y no se deben tratar de manera independiente (par. 3.29-3-33)	Se incorporan (par. 13)	Las opciones se incorporan a la estimación cuando exista un incentivo económico (par. 25, B5 y B6)
2. Estimación de las opciones de extensión del contrato o de cancelación anticipada		La estimación de la obligación y del derecho de uso debe contemplar el plazo más probable (par. 6.22)	La estimación de la obligación y del derecho de uso debe contemplar el periodo más largo que es más probable que ocurra que no. Para ello se propone una técnica de valor esperado acumulado en diferentes escenarios de duración (par. 13 y B15-B20)	Las opciones se incorporan a la estimación cuando exista un incentivo económico (par. 25, B5 y B6)
3. Estimación de las opciones de compra	Se incorporan las que contienen un incentivo económico (par. 4)	Deben tratarse como las opciones de extensión (par. 6.59-6.61)	No se incluyen (par. 15)	Se incluyen si existe un incentivo económico para ejercerlas (par. 39e)
4. Reestimación del periodo del contrato		Debe realizarse (par. 6.42-6.47)	Debe realizarse (par. 17)	Debe realizarse cuando cambien las circunstancias que revelaban un incentivo económico (par. 43 y B6)
5. Contrapartida de la reestimación del periodo del contrato		Cambio en el valor del derecho de uso (par. 6.48-6.54)	Cambio en el valor del derecho de uso (par. 17a)	Cambios en los plazos se corrige el valor del derecho de uso (par. 43)
Cuotas contingentes				
Temas	NIC 17 & IFRIC 4	DP2009	ED2010	ED2013
1. Tratamiento independiente de las cuotas contingentes	No se incluyen (par. 4)	Se deben incorporar (par. 7.1-7.12)	Se estiman todas las cuotas contingentes (par. 14)	Se incluyen las cuotas contingentes vinculadas a índices o tasas (par. 39b), así como los pagos variables que en esencia sean fijos (par. 39c). No se incluyen las restantes cuotas contingentes vinculadas al uso o desempeño del activo (pag. 10)
2. Estimación de las cuotas contingentes		El IASB propone que se utilice el valor esperado utilizando diversos escenarios. El FASB propone el valor más probable (par. 7.13-7.21)	Se utiliza una técnica de valor esperado (par. 14), en el caso de índices se utilizarían las cotizaciones forward del índice o tasa (par. 14a)	
3. Incorporación de los valores garantizados	Se incorporan (par. 4)	Se deben incorporar porque debe ser consistente con el tratamiento de las cuotas contingentes (par. 7.33-7.46)	Se incorporan (par. 14b)	Se incorporan (par. 39e)
4. Reestimación de los pagos derivados de cuotas contingentes		Se debe realizar (par. 7.22-7.25)	Se debe realizar (par. 17)	Debe realizarse cuando cambien las circunstancias que revelaban un incentivo económico (par. 44 y 45)
5. Contrapartida de la reestimación de los pagos derivados de cuotas contingentes		El IASB propone que el cambio sea contra el valor del derecho de uso mientras que el FASB propone que sea contra resultados (par. 7.26-7.32)	Se ajustan contra resultados las de ejercicios anteriores y contra el derecho de uso en cuanto al efecto futuro (par. 18)	Se efectuará de forma prospectiva modificando el tipo de descuento (par. 44 y 45)

Por ahora, este doble criterio se resuelve a favor del periodo en el cual se amortice el activo, aunque entendemos que la existencia de cláusulas de renovación o cancelación son hechos significativos que modifican los riesgos y ventajas contraídos por el arrendatario; así como los derechos de cobro de los arrendadores (que no controla pues dependen de la decisión del arrendatario). Estas cláusulas, caso de ejercerse, suponen una nueva adquisición del activo y un nuevo pasivo, por lo que entendemos deberían reconocerse cuando se ejercen.

Finalmente, los valores garantizados son pagos no eludibles por el arrendatario por lo que deben figurar entre los pasivos de la entidad. Por su parte, el arrendador reconocerá los valores garantizados cuando finalice el contrato.

B) Las cuotas contingentes

En la NIC 17 se reconoce igualmente que "*los pagos contingentes se cargarán como gastos en los periodos en los que sean incurridos*" (p.25) para los arrendatarios. Dichos importes han de ser detallados en notas en la Memoria.

Por otra parte, los arrendamientos financieros para el arrendatario determinan el reconocimiento inicial de un activo y de un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento (p.20), sin que las rentas contingentes formen parte de los pagos mínimos del arrendamiento. Cabe plantearse si cuando el valor que se selecciona inicialmente es el valor razonable, dentro del mismo se consideran incluidas las rentas de carácter contingente que pudiesen contener un contrato de arrendamiento; por definición, la respuesta es afirmativa, puesto que el valor por el que los participantes en el mercado efectuarían una transacción ordenada consideraría el contrato en su conjunto con todas las condiciones implícitas o

explícitas que tuviera; por lo que la siguiente cuestión sería si es separable del valor razonable de un arrendamiento la parte correspondiente a las rentas contingentes. En este caso, la respuesta no es tan clara, pues dependería de su cuantificación fiable de forma separada del contrato principal; en cualquier caso su cálculo sería complejo y la norma de arrendamientos actual no lo contempla.

En este punto procede cuestionarse si el factor del que depende la variación de la renta contingente a futuro podría constituir un derivado implícito y, como tal, contabilizarse según la IFRS 9 de instrumentos financieros (esta norma está en fase de sustituir a la IAS 39, pero aún no lo ha hecho de forma completa). Según esta norma un derivado implícito "provoca que algunos o todos los flujos de efectivo que de otra manera serían requeridos por el contrato se modifiquen de acuerdo con una tasa de interés especificada, el precio de un instrumento financiero, el de una materia prima cotizada, una tasa de cambio, un índice de precios o de tasas de interés, una calificación u otro índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, que en el caso de no ser financiera no sea específica para una de las partes del contrato" (p.4.3.1.). Por otra parte, según la IAS 39:

esta Norma se aplicará por todas las entidades y a todos los tipos de instrumentos financieros excepto a: ... derechos y obligaciones surgidos de los contratos de arrendamiento, en los que se aplique la IAS 17 Arrendamientos. Sin embargo... los derivados implícitos en un arrendamiento están sujetos a las disposiciones sobre derivados implícitos de esta Norma" (p.3.b).

Por tanto, cabría plantearse la necesidad de hacer un análisis previo a la contabilización de las rentas contingentes, para concluir si estamos ante un derivado implícito o no. No obstante, la IFRS 9 aclara que hay casos en los que el derivado implícito no es separable del contrato principal y, por tanto, no se contabilizaría de forma independiente y uno de esos casos lo constituye (Morales, 2009):

un derivado implícito en un contrato de arrendamiento principal estará estrechamente relacionado con éste si es (i) un índice relacionado con la inflación, como por ejemplo un índice de pagos por arrendamiento que esté incluido en el índice de precios al consumo (siempre que el arrendamiento no esté apalancado y el índice se refiera a la inflación del entorno económico propio de la entidad), (ii) un conjunto de cuotas contingentes basadas en las ventas realizadas, y (iii) un conjunto de cuotas de arrendamiento contingentes basadas en tasas de interés variables" (p.B.4.3.8.f). Los casos que se relacionan en la excepción anteriormente transcrita son los más habituales en el tráfico mercantil en lo que a los arrendamientos se refiere y además cubren prácticamente toda la tipología de rentas contingentes que se recoge en el proceso de reforma de la IAS 17. Así que a pesar de que a la hora de detectar derivados implícitos separables en contratos de arrendamiento, a veces es difícil de concluir si el derivado implícito está o no estrechamente relacionado con el contrato principal.

Entendemos que por coherencia con la reforma en curso, las rentas contingentes a las que se refieren como tal los borradores disponibles de la nueva norma de arrendamientos, quedan fuera del ámbito de la IFRS 9, pues al fin y al cabo esta norma recoge como excepción la práctica generalidad de las rentas contingentes que se presentan en los contratos de arrendamiento.

En EE.UU., la norma que se ocupa de los arrendamientos es el ASC (Accounting Standards Codification) Topic 840 (versión abril 2011), que sustituyó a la ya derogada FAS 13, que al abordar el reconocimiento de un arrendamiento incluía como parte de los mismos los pagos mínimos a realizar, sin mencionar las rentas contingentes (p.840-10-25-1). No obstante, al especificar lo que debe contener esos pagos mínimos, se dice que quedan excluidos aquellos pagos que dependieran directamente de un factor relacionado con el uso futuro de la propiedad arrendada, como las horas de uso de una máquina o el volumen de ventas durante el plazo del arrendamiento, etc.; y se considerarían incluidos los que dependieran de un índice existente o tasa, como el índice de precios al consumo o el tipo de interés preferencial (p.840-10-25-4), y para el caso específico de los arrendatarios se excluyen las rentas contingentes expresamente (p.840-10-

25-5). En las valoraciones posteriores, los devengos de pagos contingentes se registrarían contra la cuenta de pérdidas y ganancias. La diferenciación que el Topic 840 pone de manifiesto en función del origen de la renta contingente es sustancial, como trata el proceso de reforma en marcha.

La norma estadounidense añade que los pagos derivados de rentas contingentes se pueden reconocer en resultados antes de que se produzca el evento que las desencadena, siempre y cuando se estime muy probable su consecución (p.840-10-25-35), que si no se pusiera de manifiesto con posterioridad se revertirían de inmediato (p.840-10-40-1) igualmente contra resultados.

Al igual que la norma internacional, establece que se ha de detallar en notas de la Memoria los importes de las rentas contingentes, pero además se han de incluir las bases sobre las cuales las mismas se han generado (p.840-10-50-2).

El DP2009, en cuanto a las rentas contingentes, distingue tres tipos:

- Rentas contingentes basadas en cambios de índices o ratios; tales como el índice de precios al consumo o los tipos de interés preferenciales. En este caso las rentas se van ajustando a los cambios del mercado en dichos índices.

- Rentas contingentes basadas en el rendimiento de los activos arrendados; como por ejemplo en las tiendas minoristas que parte de la renta se fija como un porcentaje de las ventas efectuadas en las mismas.

- Rentas contingentes basadas en el uso; tales como las que determinan el arrendamiento de un automóvil si se excede de un determinado kilometraje, o en grandes equipos eléctricos en función de la potencia utilizada de los mismos.

En esta tipología descansan los diferentes enfoques que se han planteado en la reforma en curso de la norma de arrendamientos. Por un parte, el enfoque integral por el que no se harían distinciones de rentas contingentes en función de su origen y todas se activarían en el momento inicial como activo y pasivo de un contrato de arrendamiento. Por otra parte, el modelo discriminado por el cual las rentas contingentes se distinguirían en función de su origen y en función del mismo su tratamiento contable sería uno u otro. Este modelo tendría una variable adicional para el caso de los arrendadores, el de la necesidad de que la cuantificación de los importes a cobrar por rentas contingencias sea altamente fiable.

En particular, en el caso del modelo discriminado, en el caso de las rentas contingentes ligadas al uso o al rendimiento del bien arrendado no se ha producido la transferencia completa de riesgos y ventajas al arrendatario por lo que estaríamos ante un contrato ejecutorio (al menos en lo referente a la cláusula contingente) que no requeriría reconocer inicialmente un pasivo y su consecuente activo, sino considerar los desembolsos como gastos asociados a la obtención de los ingresos generados por ese bien.

B.1. Enfoque integral

La novedad más significativa del DP2009 respecto al tema que nos ocupa, que se mantiene en el ED2010, es la de incluir las rentas contingentes de cualquier tipo y origen como un componente más del valor de los pagos mínimos del arrendamiento, que son los utilizados para el reconocimiento inicial del activo y del pasivo por arrendamiento mediante la actualización de los mismos utilizando como tasa de descuento el tipo de interés incremental de endeudamiento. Por tanto, estaríamos ante un enfoque integral por cuanto todas las rentas contingentes entrarían a formar parte, desde el primer momento, del valor del activo y del pasivo surgido a raíz de un contrato de arrendamiento.

La cuantificación de estas rentas se tenía que soportar necesariamente en la probabilidad de ocurrencia de las mismas y para ello existían diversas alternativas, sobre las cuales no hubo acuerdo entre los dos organismos reguladores, decantándose cada uno de ellos por una solución distinta:

- El IASB consideró que el método más adecuado era el basado en la probabilidad ponderada del importe a pagar, es decir, el arrendatario fijaría diversos escenarios y distribuiría probabilidades de ocurrencia sobre los mismos de tal forma que sumaran cien.

- El FASB en cambio estimó que lo más correcto era tomar directamente el escenario de ocurrencia con mayor posibilidad, excepto si se utilizaban índices o ratios disponibles en el mercado, en cuyo caso se tomarían esos últimos.

Respecto a la valoración posterior tampoco hubo acuerdo:

- El IASB determina que los cambios en los pagos mínimos a realizar por cambios en las estimaciones de las rentas contingentes se ajustarían sobre los importes de los activos y pasivos reconocidos.

- El FASB entiende que los cambios en los pagos mínimos a realizar por cambios en las estimaciones de las rentas contingentes deben imputarse a los resultados del ejercicio donde los mismos se ponen de manifiesto.

En el ED2010 se modifica la contrapartida en la imputación de los cambios de estimación en las cuotas contingentes. Estos se recogerán en la cuenta de pérdidas y ganancias por la parte que afecten al ejercicio corriente y corrigiendo los activos y pasivos en la parte que afecten a rentas de ejercicios futuros. Como se aprecia en este caso se ha optado por una opción mixta entre las propuestas del IASB y del FASB.

B.2. Modelo discriminado

En el ED2013 se pasa a un modelo discriminado en el que se diferencian las rentas contingentes basadas en índices y ratios de aquellas basadas en el uso o rendimiento del activo arrendado. Las únicas cuotas contingentes que se incorporan mediante estimación son las relacionadas con un índice, dado que el arrendatario no puede evitarlas. El hecho de no ser ciertos los importes no impide su estimación. Por el contrario, tanto las cuotas vinculadas al consumo del activo como al desempeño pueden ser evitadas por el arrendatario si decide no utilizar el activo. Por tanto, estas cuotas son un coste asociado al uso del activo o, en el caso de las fundamentadas en rendimientos, un coste asociado a la venta (incorporado al contrato de arrendamiento) tal y como expusimos en Barral, Molina y Ramírez (2012). Una de las dificultades al registro de las cuotas contingentes es la posibilidad de estructurar los contratos de manera que en la forma el componente contingente es elevado, disminuyendo los compromisos, aunque en el fondo el uso o rendimiento determine obligaciones más elevadas. Este riesgo ha llevado a que los Consejos incorporen las cuotas que en el fondo sean fijas aunque en la forma sean variables como pagos a incluir en el activo y el pasivo. Esa estructuración es posible y deseable si la entidad arrendataria desea limitar sus riesgos porque la configuración de riesgos en un contrato con componentes contingentes es diferente al de un contrato con componentes determinados. El resultado es diferente porque el contrato da lugar a activos y pasivos distintos por lo que no podemos compartir la solución tentativa adoptada.

No obstante para evitar la estructuración, el ED2013 trata de buscar el fondo económico requiriendo la inclusión de los pagos por rentas contingentes distintas de las anteriores cuando las mismas son en sustancia pagos fijos, pero que formalmente están estructuradas como variables; son los denominados pagos mínimos encubiertos.

En definitiva, se evoluciona desde el modelo integral del DP2009, centrado en la estimación de los flujos de efectivo futuro, al modelo discriminado que reconoce la necesidad de un hecho futuro para que exista obligación. De hecho, el contrato al preverlas trata de ligar la magnitud del gasto por arrendamiento al volumen de ingresos que se obtienen por la explotación de dicho activo, ya que se devengan más pagos por arrendamientos cuanto más ingresos se generan, con el correspondiente efecto positivo en el margen final del negocio. Este vínculo no existe en el caso de basar el pago contingente a un índice o ratio que nada tiene que ver de forma directa con la explotación del activo arrendado. Cabe plantearse el porqué activar éstas y no aquéllas, y la razón es triple: a) por presumirse que existe contrato ejecutorio, b) por la fiabilidad de la estimación y la mayor facilidad (o menor dificultad si se prefiere) de cálculo y, c) menor carga administrativa por mantenimiento de los registros contables. Este razonamiento, nos hace dar un paso más allá y es que, en nuestra opinión, estamos ante un contrato ejecutorio según el cual el gasto ha de ir ligado al ingreso producido por el bien arrendado, lo que supone un sólido soporte conceptual al modelo discriminado.

Finalmente, el ED2013 modifica la contrapartida en la reestimación de las cuotas contingentes. En lugar de modificar el derecho de uso que preveía el DP2009 y el ED2010, propone que se ajuste el tipo de interés de descuento.

**CAPÍTULO 2. LITERATURA SOBRE EL IMPACTO EN LOS
PREPARADORES Y USUARIOS DE LA REFORMA DE LOS
ARRENDAMIENTOS**

2.1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior acabamos de poner de manifiesto la evolución en la normativa sobre arrendamientos, a nivel internacional, en los últimos cincuenta años. Quizás uno de los hitos más relevantes son los cambios normativos en Estados Unidos (Accounting Series Releases nº 147 de la SEC y la promulgación y puesta en práctica del SFAS 13 en 1976), que requieren un mayor nivel de revelación (la primera) y viene a reconocer la capitalización de ciertos arrendamientos (la segunda). Con motivo de estos cambios, se escriben algunos trabajos que tratan de analizar si se produce algún impacto por la aplicación de dicha norma. Los profesores Castelló (1989) y Pina (1988) condensan las principales conclusiones que se pueden extraer de la amplia literatura generada en los países anglosajones. La profesora Castelló (1989, 444), tras un prolijo análisis de la literatura sobre el arrendamiento, concluye que la forma de contabilización del arrendamiento financiero no tiene influencia al analizar la situación financiera o el valor de mercado de las acciones, siempre y cuando la información aparezca revelada en las notas. Por su parte, Pina (1988, 118) apunta que los usuarios incorporan en sus modelos de decisión la capitalización de los arrendamientos financieros, aunque la información apareciera en el anexo y esto justifica la necesidad de la implantación de una normativa que requiera la capitalización de los arrendamientos financieros.

Ashton (1985, 233) identifica dos grandes líneas de trabajos realizados hasta aquel momento sobre la contabilización de los arrendamientos. El evento que da lugar al trabajo de Ashton es la norma británica SSAP nº 21 del año 1984 que exige la incorporación de los arrendamientos financieros al balance de situación. Ashton identificó dos tipos de problemas investigados: a) el efecto sobre el precio de las acciones y b) el efecto sobre los indicadores de rendimiento utilizado por los analistas financieros y los gestores en la toma de decisiones.

En su reunión de 22 de marzo de 2007 celebrada en Londres, el grupo de trabajo del IASB (2007e) responsable del proyecto de reforma de la norma de arrendamientos, sistematiza la literatura científica existente sobre los arrendamientos operativos, considerando los problemas a los que tratan de dar respuesta. Estas líneas son:

- a) Simulación del efecto en los estados financieros de la incorporación de los arrendamientos al balance y los sectores de actividad que estarían más afectados.
- b) Relación de sustitución o intercambio entre los arrendamientos y otras fórmulas de financiación, así como el efecto de ambos sobre el riesgo de capital.
- c) Percepción o empleo de la información financiera por los usuarios (inversores, acreedores y otros usuarios).
- d) Análisis del efecto del SFAS 13 en la valoración del riesgo y la rentabilidad realizada por el mercado de valores, así como el empleo de los arrendamientos en relación a otros tipos de financiación.

Conceptualmente, la sistematización del IASB presenta tres grandes temas investigados y un cuarto que recoge, cómo alguno de estos temas se resuelve en un caso concreto como es la emisión del SFAS 13 en EE.UU; sin embargo, a nuestro juicio, un cambio regulatorio presenta la situación para poder estudiar el comportamiento de las compañías o los inversores y no una línea de trabajo *per se*. Por otra parte, existen algunas investigaciones que han tomado como referencia otros cambios regulatorios como la emisión del SSAP 21 en el Reino Unido o más cercano, la presente investigación toma su sentido con motivo de un cambio de regulación y alguno de los objetivos de investigación tiene que ver con el cambio en sí.

Por tanto, en nuestra presentación de la revisión de la literatura vamos a organizar los trabajos en dos grandes epígrafes:

- a) Simulación del efecto en los estados financieros de la incorporación de los arrendamientos al balance y los sectores de actividad que estarían más afectados.
- b) Relación de sustitución o intercambio entre los arrendamientos y otras fórmulas de financiación, así como el efecto de ambos sobre el riesgo de capital.

Adicionalmente a lo anterior, hay diversos análisis hechos desde el mundo profesional sobre el impacto global de la propuesta del nuevo tratamiento de los arrendamientos, en especial en los EEUU, como el encargado por la United States Chamber of Commerce y otras asociaciones (2012) en el que cuantifican unos importantes impactos sobre el conjunto de compañías cotizadas de la nación, tales como: un incremento de los pasivos en 1,5 trillones de dólares (de los que 1,1 corresponderían a activos inmobiliarios), pérdida de empleo en un mínimo de 190.000 personas, reducción del PIB en 27,5 billones de dolores.

2.2. IMPACTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los primeros trabajos se producen con las primeras propuestas a finales de los años 70 del siglo XX, si bien con anterioridad ya hay autores que señalan la problemática contable surgida como consecuencia de la extensión del arrendamiento financiero como forma de financiación. Nelson (1963, 56), demuestra, aunque con una muestra pequeña de compañías, el importante efecto en las ratios de endeudamiento y rendimiento según el tratamiento que se le diera a los arrendamientos, y la necesidad imperiosa de que la profesión contable le diera una respuesta a ese desarrollo del mundo financiero (1963, 58).

Ashton (1985, 236) analiza la capitalización voluntaria de los compromisos por arrendamientos financieros en el año previo a la adopción del SSAP 21 en el Reino Unido. Sólo 23 compañías sobre 300 presentan esta información. De ellas observa un efecto significativo en el ratio de endeudamiento, con un incremento superior al 20%, no así en otras magnitudes y ratios como los Resultados antes de Intereses e Impuestos, las ganancias por acción, la rentabilidad sobre fondos propios, el margen de beneficio, el retorno sobre el capital empleado o la cobertura de intereses.

Posteriormente, en la década de los 90 nos encontramos algunos trabajos que van más allá y tratan de analizar el impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos no cancelables, en línea con la propuesta que el IASB tiene actualmente sobre la mesa. Dos de los trabajos más relevantes y pioneros son los de Imhoff, Lipe y Wright (1991 y 1997). Estos trabajos desarrollan un modelo para analizar el impacto en el balance y la cuenta de resultados de los arrendamientos operativos no cancelables en caso de ser capitalizados.

A estos trabajos siguen un grupo de ellos destinados a evaluar el impacto de un cambio regulatorio conducente a reconocer las deudas y activos derivados de un arrendamiento operativo. En el Reino Unido, Beattie, Edwards y Goodacre (1998, 253), utilizando el método de Imhoff, Lipe y Wright (1991), sobre 232 compañías cotizadas, calculan que la deuda a largo plazo se encuentra infravalorada en un 39%, mientras que los activos lo están en un 6%. Asimismo, concluyen que la capitalización tiene un efecto significativo en el margen sobre ventas, retorno sobre activos (ROI) y las medidas de endeudamiento. Finalmente, el sector servicios es el que muestra un mayor impacto. Los autores terminan apelando a los reguladores contables a que consideren una reforma contable del arrendamiento debido a los efectos económicos que tiene. Sin embargo, el hecho de que aparezca en el balance de situación o en la cuenta de resultados no es imprescindible para que sea considerado por los usuarios, si apareciese revelado en las

notas, tal y como comenta el mismo IASB. En este sentido, las agencias de rating desde el año 2000 están aplicando distintos métodos para capitalizar los arrendamientos operativos considerándolos como pasivos bajo la creencia de que es una forma más de financiación en las empresas y que afecta a los flujos de caja futuros (Financial Watch. ELT Febrero 2007). Estas agencias opinan que la distinción entre arrendamiento operativo y financiero es artificial y ambos deben ser considerados para ofrecer una medida más representativa del pasivo total de las empresas.

En la línea indicada de evaluar el cambio regulatorio en sus respectivos países, encontramos trabajos como los de Bennett y Bradbury (2003), que investigan el impacto en los estados financieros de compañías de Nueva Zelanda a partir de una muestra de 38 empresas cotizadas con datos a diciembre de 1995, y el de Fulbier, Silva y Pferdehirt (2008), que hacen lo propio en Alemania a través de una muestra de 90 compañías cotizadas con datos de 2004. Las conclusiones son análogas a las comentadas en el párrafo precedente, utilizando ambos trabajos también el método de Imhoff, Lipe y Wright (1991).

Por otro lado, la investigación realizada por Altamuro, Johnston, Pandit y Zhang (2009, 26) sobre el uso que los bancos hacen de la información referente a la capitalización de los arrendamientos operativos en los informes para la concesión de préstamos a empresas, indican que la capitalización de los arrendamientos operativos es un factor importante en la consideración del riesgo de crédito, ya sea porque las empresas prestatarias tienen una calificación crediticia por parte de S&P que a su vez considera dicha capitalización como factor en la medida del riesgo, o porque en las empresas que no poseen esa calificación, el banco realiza la capitalización para el cálculo de los ratios. Este trabajo se realizó sobre 2.535 préstamos bancarios durante el periodo 2000 a 2005. Esta investigación se puede ver complementada con la realizada por Hales, Venkataraman y Wilks (2012), en la que se centran en el efecto sobre la capacidad de endeudamiento de

las empresas ante la activación como pasivo de las cuotas contingentes originadas por las cláusulas de renovación en los contratos de arrendamiento operativo. El método utilizado es el de plantear a 42 estudiantes de máster diversas hipótesis en varios escenarios sobre la posible concesión de financiación a compañías con arrendamientos con esas cláusulas. El resultado es que el 54% prestarían a compañías arrendatarias que tienen la información en notas y sin capitalizar en balance las cuotas contingentes.

En una dirección similar a la comentada en el párrafo precedente, está la investigación de Dhaliwal, Lee y Neamtiu (2011) en la que, tras analizar el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en las empresas del New York Stock Exchange (NYSE), American Stock Exchange (AMEX) y NASDAQ entre 1978 y 2006, se concluye que el coste de capital se ve afectado de forma significativa por la capitalización de los arrendamientos operativos, incrementándose los riesgos financieros y operativos.

En cuanto a la incidencia sectorial, Goodacre (2001, 18 y 27) pone de manifiesto que son las empresas comerciales las más intensivas en el empleo de arrendamientos operativos, representando 3,3 veces más que la financiación recogida en el balance y aproximadamente un 28% del valor del total de los activos; y Fulbier, Silva y Pferdehirt (2008) encuentran que los sectores más impactados son el comercio minorista y la moda. La investigación de Altamuro, Johnston, Pandit y Zhang (2009) contemplan también la incidencia sectorial, concluyendo que en las compañías comerciales los arrendamientos operativos aparecen tratados como alquileres, mientras que los arrendamientos con un valor residual de garantía son tratados como pasivo. En un ámbito superior de armonización de políticas contables, no solo referidas a los arrendamientos, Jaafar y McLeay (2007, 185) sostienen que las políticas contables de las empresas reflejan

sistemáticamente las normas del país donde opera, y que las diferencias en este terreno entre países es mayor que entre sectores.

De acuerdo con los datos contenidos en el artículo de Jamal (2011) sobre otros trabajos empíricos de diversos autores, en especial el llevado a cabo por PwC en 2008 en una muestra de 3.000 empresas que muestra cómo las operaciones de arrendamientos fuera de balance incrementarían los estados financieros en un 58%. En este artículo se ofrecen diversas líneas que comparan la propuesta de cambio de la ED2010/9 frente a la normativa anterior en diversos aspectos. En concreto muestra cómo algunas ratios pueden verse afectadas. El autor indica que varios indicadores mejorarán con el nuevo modelo, tales como EBIT y EBITDA al reclasificar el gasto por arrendamiento a gasto financiero; el cash flow al ser reclasificado el pago, de actividades operativas a financieras.

En este sentido, Mulford y Gram (2007) analizan los efectos en los estados financieros y en los indicadores financieros más significativos, de capitalizar las operaciones de arrendamiento en una muestra de empresas del sector comercial durante los años 2005 y 2006. Sus conclusiones más destacadas son: un aumento en el EBITDA a pesar de las reducciones en los ingresos por las actividades continuadas, el ROA y ROE se ven reducidos y un aumento en el cash flow de las operaciones y en el cash flow libre.

Sin embargo, la literatura española sobre la materia es escasa y toma como referencia los trabajos realizados en el ámbito anglosajón. Así, Pina (1988) y Castelló (1989) llegan a la conclusión de que la información sobre los arrendamientos financieros, siempre y cuando figure en las Notas de la Memoria, es útil en los modelos de decisión de los usuarios (Pina, 1988, 118) o en el valor de mercado de la acciones (Castelló, 1989, 444). Esto les lleva a los autores a demandar al primero que aparezca la información, al menos, en el anexo y a la segunda a recomendar su capitalización en el balance. Barral, Gómez y Molina (2006) observan en el primer ejercicio de

aplicación por parte de los grupos cotizados en España que la capitalización de los compromisos por arrendamientos operativos incrementa, en media, un 10,8% el ratio de endeudamiento y la rentabilidad sobre activos (ROA) un 5,8%. Más recientemente, Fito, Moya y Orgaz (2011 y 2013) simulan el impacto de la activación en el balance de los compromisos por arrendamientos operativos sobre una muestra de 52 empresas cotizadas españolas, observando que el impacto en el período 2008-2010 es significativo en algunas ratios de gestión y que los principales sectores impactados son el de energía y distribución minorista, tanto de bienes como de servicios.

Barral, Gómez y Molina (2006) también ponen de manifiesto en el ejercicio de transición a normas internacionales un cumplimiento bajo de la obligación de revelación de los compromisos no cancelables por arrendamientos operativos (44% de los grupos cotizados en el mercado continuo español).

2.3. RELACIÓN CON OTRAS FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN

Una segunda línea de trabajos está orientada a la relación entre arrendamientos y otras formas de financiación. Beattie, Goodacre y Thomson (2000, 1214-6) observaron una relación positiva entre el riesgo del capital y el ajuste en la deuda por los compromisos derivados de arrendamientos operativos.

En EE.UU., Duke, Franz Hunt y Toy (2002, 349), observan que el empleo del arrendamiento operativo está asociado positivamente a la concentración del capital y a la existencia de cláusulas de cumplimiento de restricciones financieras en los contratos de endeudamiento. Sin embargo, no observan una clara relación entre el empleo de arrendamientos operativos y el nivel de endeudamiento, ni con la existencia de planes de incentivos basados en el retorno sobre el capital. No obstante, Han (2010, 43) si ponen de manifiesto una relación entre coste de capital y los arrendamientos operativos fuera de balance, que, incluso, llega a cuantificar: por cada punto que se incrementa

la ratio de endeudamiento como consecuencia del afloramiento de los pasivos procedentes de los arrendamientos operativos, el coste de capital se incrementa 66 puntos básicos; constatando que esta relación se fortalecía cuando el uso de arrendamientos operativos era masivo.

Los efectos de la regulación sobre el tratamiento de los arrendamientos dependen de la extensión de la figura del arrendamiento frente a otras fórmulas de control de los activos y esto en parte tiene que ver con el contexto económico. Asimismo, el empleo de la figura del arrendamiento puede tener relación con la cultura empresarial o el desarrollo de los mercados de arrendamiento. En EE.UU., la SEC (2005, 63-65), al analizar las revelaciones sobre los compromisos bajo arrendamientos operativos y financieros en una muestra de emisores, obtuvo que el 63,3% de las compañías presentaba información sobre compromisos por arrendamientos operativos, con un valor medio de 1.252.006 millones de dólares, mientras que un 22,2 % los presentaban sobre arrendamientos financieros con un valor medio de los mismos de 45.102 millones de dólares. Como indica el informe, el ratio de compromisos futuros por arrendamientos operativos sobre financieros es de 25 a 1.

En el Reino Unido, Goodacre (2003, 50) muestra un fuerte crecimiento de los arrendamientos operativos, fuera de balance, frente a los financieros, reconocidos en el balance, desde el año 1985, año siguiente a la entrada en vigor del SSAP 21 (APC, 1984).

Por el contrario, en Malasia, Abdullah y Alfian (2005), sobre 200 emisores de los 598 de la Bolsa de Malasia, muestran la escasa presencia de arrendamientos operativos (6%) frente a los financieros (42,5%); destacando asimismo un 35,5% que no tienen ningún tipo de arrendamiento. El importe medio de los compromisos por arrendamientos operativos y financieros es similar.

Ante el debate de la reforma de la norma de arrendamientos emprendida por el IASB, Beattie, Goodacre y Thomson (2006, 24-5) realizan un trabajo sobre sus posibles efectos mediante una encuesta a preparadores y usuarios de información financiera del Reino Unido. Entre otras conclusiones, determinan que el aflorar activos y pasivos en el balance como consecuencia de los arrendamientos operativos, conduce a una renegociación de condiciones de la deuda de las empresas y a la reducción del rating de alguna de ellas; si bien no afectaría, a corto plazo, al volumen de arrendamientos existentes ni al mercado inmobiliario.

CAPÍTULO 3. EL LOBBYING Y LA REGULACIÓN CONTABLE

Nuestra tesis toma como fundamento la teoría positiva de la contabilidad (Watts y Zimmerman, 1978) para explicar el comportamiento de los participantes en el proceso. Adicionalmente, contrastamos otras variables que pueden influir como son: la cultura legal del país donde reside la matriz del participante y la influencia del proyecto en la regulación nacional, el sector de actividad y la posición en este tipo de contratos o la participación en uno o varios mercados de valores.

El itinerario lógico que seguimos comienza tratando de demostrar que este proyecto ha suscitado un interés especial frente a otros proyectos. La explicación de este interés pretendemos explicar que depende de los efectos económicos derivados de la norma. En este sentido, los preparadores de la información financiera se ven motivados a influir en la definición de las políticas contables tanto por las consecuencias que las cifras financieras tienen sobre la valoración de la empresa en los mercados (Zeff, 2008), como por el hecho de que condicionan el desarrollo de determinadas relaciones de agencia (Jensen y Meckling, 1976).

En cuanto al impacto sobre los mercados, la relación entre las diferentes variables contables y los precios de equilibrio de las acciones ha sido demostrada por la investigación previa en numerosas ocasiones, destacando los estudios pioneros en este sentido de Ball y Brown (1968), Beaver et al. (1979) y Deakin et al. (1974):

Por otro lado, otra corriente de investigación ha demostrado las motivaciones de la gerencia para escoger políticas y prácticas contables que le resulten más beneficiosas en el marco de la teoría de la agencia (Jensen y Mackling, 1976) y, por lo tanto, para tratar de influir en la definición de las propias normas por parte del regulador contable en busca de su interés propio (Sutton, 1984).

A continuación probamos que la participación de los preparadores de la información es el colectivo que ha tenido un interés especial, lo que sería

consistente con el interés propio como argumento explicativo de la participación, en línea con la teoría positiva de la contabilidad.

En tercer lugar, analizamos si la participación en este proyecto se justifica en motivaciones económicas, de cultura legal, de praxis sectorial, o el número de mercados de valores donde opera la entidad. Según el modelo de elección racional desarrollado por Sutton (1984), la participación en el *due process* de los agentes interesados está condicionada por el beneficio que éstos esperen obtener de acuerdo con el coste que ello les supone. De acuerdo con este modelo, adicionalmente a las positivas consecuencias económicas, también se consideran beneficios de esta participación la reducción de los costes de preparación, la facilitación del acceso a las fuentes de información e incluso reputacionales. Este tercer bloque debe aportar una explicación novedosa, por las variables que utilizamos, para demostrar la validez de la teoría positiva de la contabilidad en el contexto regulatorio.

En cuarto lugar, de manera exploratoria y utilizando metodología cualitativa (análisis de contenidos) mostraremos el tipo de intervención que se ha utilizado por los participantes.

3.1. LOS ARRENDAMIENTOS COMO CAMPO DE ESTUDIO DE LA ACTIVIDAD DEL LOBBYING

El estudio de los fenómenos de *lobbying* según los fundamentos de la teoría positiva requiere proyectos que susciten el interés de los preparadores. En el caso específico de las normas sobre arrendamientos, Imhoff y Thomas (1988) demostraron el interés de los preparadores, confirmando que su comportamiento podría sufrir alteraciones dados los efectos económicos derivados de las mismas.

La participación en el IASB puede tener un carácter institucional; en este caso, la finalidad de escribir forma parte de una estrategia de comunicación a los preparadores y usuarios del compromiso con una normativa de calidad

y del conocimiento profundo en la misma. También puede responder a un interés por mostrar el respaldo hacia el movimiento de convergencia internacional en torno a este organismo. Finalmente, cuando la participación se desarrolla con un carácter selectivo revela el interés especial de esa normativa, posiblemente por el efecto económico que se deriva. Este requisito de participación selectiva es necesario pero no suficiente para justificar una acción *lobbying*.

H.1. El número de cartas medio en los proyectos de arrendamiento es mayor que el número medio en otros proyectos.

3.2. LOS PREPARADORES: EL COLECTIVO MÁS INTERESADO

La posición del IASB en la relación de información es teleológica y sesgada hacia uno de los colectivos, la información debe ser útil para los usuarios de la información. Por tanto, en principio, los usuarios, así como los supervisores de mercados de valores que velan por ellos, no deben presentar los mismos incentivos a reaccionar que los preparadores, los cuales deben evitar el efecto negativo de la normativa. De hecho, la literatura previa ha destacado tradicionalmente la baja participación de los usuarios en los procesos abiertos de consulta del regulador contable (Tandy y Wilburn, 1992; Kenny y Larson, 1995; Larsson, 2007; Jorissen et al., 2010 y 2013).

Esta puede devenir bien de un efecto en sus cifras que puede afectar a la toma de decisiones de los usuarios, bien de un incremento del coste de preparación de la información. Según Stenka y Taylor (2010), las cartas de comentarios recogen una mayor proporción de argumentos relacionados con los efectos económicos de las normas contables en el caso de los preparadores de la información, en comparación con el resto de participantes. La participación de otros colectivos es más indirecta; por ejemplo los emisores de normas nacionales intervendrán cuando la normativa propuesta suponga una significativa separación de su normativa nacional por los costes que implicará para los preparadores en su

jurisdicción y, posiblemente, la modificación de su propia legislación para evitar estos costes. No obstante, la influencia de estas instituciones no siempre es visible a través de los procesos públicos de consulta. En el marco del isomorfismo mimético, (DiMaggio y Powell, 1983), según el cual las nuevas organizaciones tienden a imitar a instituciones ya existentes en su ámbito, Le Manh (2011) sugiere una influencia de los *standard setters* en el diseño de la estructura original y los procedimientos del IASB (especialmente en el caso del FASB).

Los supervisores de entidades financieras y de seguros tratarán de velar, en general, por la estabilidad de las entidades. Por otro lado, en cuanto a la motivación para participar por parte de los auditores no encontramos consenso en la investigación existente. En ocasiones tenderán a defender los criterios más prudentes pues alejan el riesgo de litigio como consecuencia de los problemas de continuidad en sus clientes (Moizer, 1992). En este sentido, Allen et al. (2012) sugieren que las grandes auditoras tienden a limitar el empleo del juicio profesional en las normas contables dado que provocan un incremento en el riesgo de litigio. Hartwig (2013), sin embargo, sostiene que los auditores prefieren normas que requieran de un mayor juicio profesional puesto que éstas redundarán en una mayor demanda de los servicios de auditoría por parte de los usuarios de la información financiera. Por último, los auditores pueden estar motivados para participar si la norma tiene una influencia significativa en sus clientes pues la riqueza de sus clientes forma parte su función de ingresos (Watts y Zimmerman, 1982; Puro, 1984; Meier et al., 1993).

Por último, otro factor que puede favorecer una mayor participación proporcional de los preparadores en el caso de las normas de arrendamientos, es el hecho de que las normas que pueden afectar a una industria incentivan la participación a través de acciones conjuntas que reducen el coste de participación (Lindahl, 1987), de acuerdo con la teoría de la acción colectiva de Olson (1965). Los preparadores son participantes

con intereses menos diversificados que los usuarios lo que explica la mayor presencia de los primeros y la escasísima participación de los segundos. Los significativos efectos de las normas de arrendamientos sobre sectores industriales concretos, incentivan que los preparadores participen, aunque sea en asociación, recurso que será más difícil de justificar en el caso de los usuarios.

H.2.1. El número medio de preparadores de la información que participan en los proyectos de arrendamientos es mayor que en otros proyectos.

H.2.2. La proporción de preparadores de la información sobre el total de participantes en cada proyecto es mayor en los proyectos de arrendamientos que en otros proyectos.

Adicionalmente, y dados los efectos económicos de las normas de arrendamientos, el comportamiento de los preparadores en este proyecto lo hace de manera más selectiva, que el resto de participantes en otros proyectos del IASB.

H.2.3. El índice de participación selectiva de los preparadores es más elevado que el de otros participantes en dichos proyectos.

3.3. CAUSAS DE LA PARTICIPACIÓN ESPECÍFICA EN ESTE PROYECTO DE LOS PREPARADORES

La teoría positiva de la contabilidad en el ámbito regulatorio prescribe que la participación de los preparadores en el *due process* reside en el interés propio y, como indica Sutton (1984), la participación precisa la expectativa de tener éxito en la actividad. Este último requisito ha llevado a algunos autores a sugerir que existen otras formas de influencia que pueden ser más eficaces. En el caso de arrendamiento se ha recurrido, por ejemplo en EE.UU, a las más altas instancias legislativas y el debate ha saltado con fuerza a los medios de comunicación. A pesar de lo anterior, eso no es óbice para que el canal institucional, a través del cual se trata de dotar de

legitimidad democrática a la actividad regulatoria, sea utilizado por parte de los interesados en influir en la normativa.

La teoría positiva de la contabilidad en el ámbito de la regulación atribuye al interés propio de los preparadores su participación en el proceso de elaboración de normas. El estilo de regulación puede adoptar un modelo abierto o uno cerrado.

En el modelo abierto, el organismo emisor de normas solicita información u opiniones a los participantes. En ocasiones plantea diversas opciones para que los participantes indiquen sus principales puntos de vista. Por el contrario, en un modelo cerrado, el IASB formula una propuesta y los participantes se posicionan a favor o en contra. Normalmente en un caso y en otro en las bases de conclusiones de la propuesta suelen manifestar las diversas opiniones en presencia.

El modelo con el que tratamos de explicar las relaciones se resume en la figura 3.1.

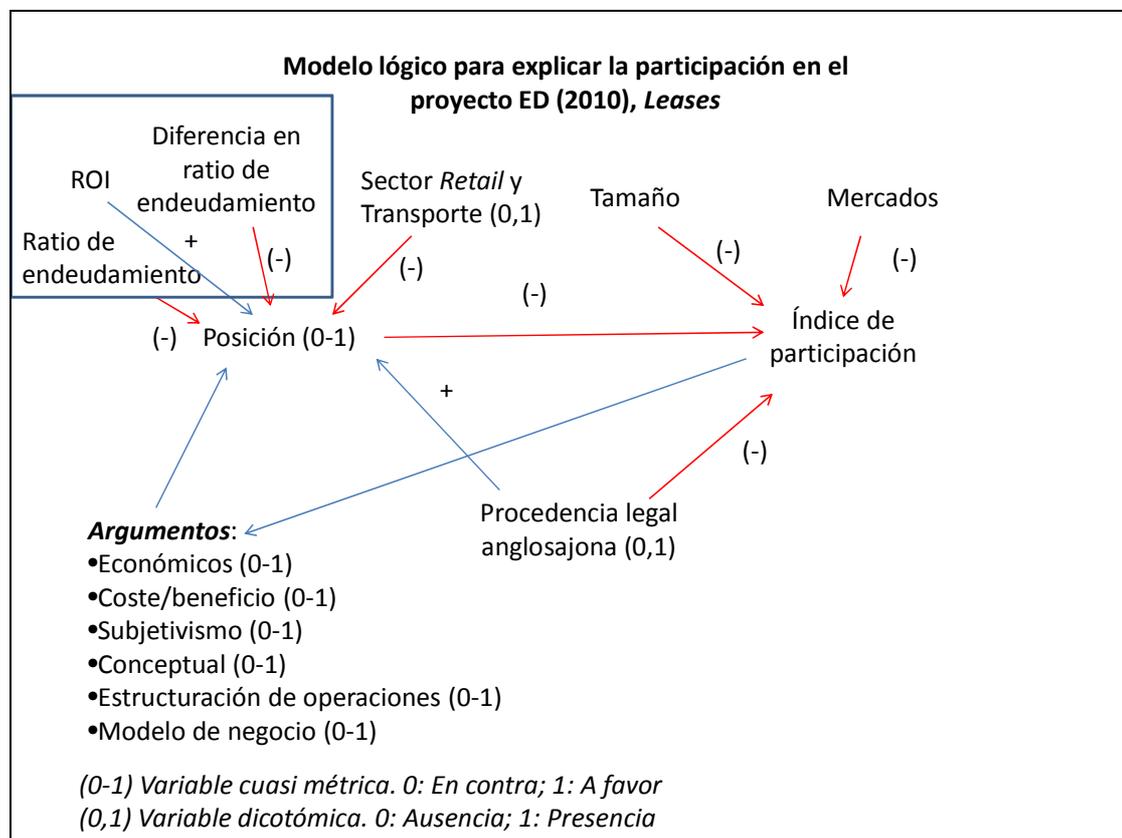
Según la teoría positiva de la contabilidad, y guiados por el interés propio, en un modelo cerrado existe un especial incentivo a responder, especialmente por parte de aquellos colectivos que no lo hacen de manera institucional y cuya intervención en el proceso regulatorio depende del efecto de la normativa en sus políticas de comunicación con los inversores.

Los efectos negativos de la norma pueden devenir de (i) un incremento de los costes de preparación de la información o (ii) la presentación de una imagen que empeore la imagen de la entidad (MacArthur, 1988). En cuanto al segundo de los efectos, el empeoramiento de la imagen puede traer múltiples consecuencias tales como: caída del valor en bolsa de los títulos y, consecuentemente, efectos sobre los incentivos que perciban los directivos; devolución anticipada de los contratos de préstamo al quebrantarse alguna de las cláusulas contenidas en los mismos; incremento del coste de

financiación al elevarse las primas de riesgo requeridas por los inversores o incluso el cierre de los propios mercados financieros para la entidad; restricciones al reparto de dividendos, consecuencias fiscales negativas, e incluso efectos publicitarios adversos, debido a la confusión derivada de las modificaciones contables.

H.3. El índice de participación selectiva de los preparadores es más elevado conforme se está menos de acuerdo con la norma.

Figura 3.1. Modelo lógico de explicación de la participación en el proyecto del IASB



Fuente. Elaboración propia

Por otra parte, la cultura legal del país del comentarista puede explicar la participación en los proyectos del IASB. Aunque la diversidad geográfica de las respuestas es deseable por cuanto incrementa la legitimidad de las normas y facilita su aplicación posterior (Larson y Herz, 2013), ésta no

siempre se consigue. El sistema institucional de regulación del IASB tiene una fuerte influencia de los principales sistemas reguladores contables anglosajones. Así, el FASB estadounidense es una institución que, salvando el ámbito de un único país, tiene un *due process* similar al del IASB. Igualmente podríamos decir de los organismos emisores de normas británicos, canadiense o australiano, quienes ya en los 90 fundaron un organismo con el IASC, denominado G4+1, con un procedimiento también similar. En este sentido, los resultados de Larson y Herz (2013), aunque revelan una mayor diversidad geográfica con respecto al antiguo IASC, ponen de manifiesto todavía una elevada concentración en las respuestas procedentes de países pertenecientes a la UE y también de los miembros del citado G4+1. Jorissen et al. (2013) sugieren igualmente que las diferencias en el grado de familiarización con el estilo regulatorio del IASB influyen en el grado de participación en el *due process*.

Adicionalmente, la literatura previa también sugiere que la barrera idiomática puede provocar una mayor influencia de los países con mayor dominio de la lengua inglesa (Standish, 2003; Burlaud y Colasse, 2011; Jorissen et al., 2013).

Por lo tanto, nuestro trabajo sugiere que los preparadores procedentes de los países anglosajones son más propensos a participar en el proceso regulatorio y, por lo tanto, lo hacen de forma menos esporádica.

H.4.1. Los preparadores proceden en mayor proporción de países anglosajones que de otros contextos legales.

H.4.2. Los preparadores de países anglosajones presentan un índice de participación selectiva menor que los de otros contextos legales.

El seguimiento de las actividades del IASB requiere unos recursos que justifica la menor participación de determinados colectivos. Ello justificaría los hallazgos previos que demuestran que la participación en el proceso regulatorio es consistentemente mayor por parte de las grandes

corporaciones (Sutton, 1984; Francis, 1987; Kenny y Larson, 1993; Jorissen et al., 2010 y Hartwig, 2013).

Nuestro trabajo propone tres explicaciones que justificarían la relación (del mismo sentido) de la dimensión en la participación selectiva en el proyecto en el colectivo de preparadores. En primer lugar, el efecto dimensión aumenta el número de problemáticas contables reguladas por el IASB y el interés por participar en el proceso normativo. En segundo lugar, las entidades de mayor dimensión es probable que presenten negocios o fuentes de financiación con un carácter más global lo que determina un interés especial en moldear el “lenguaje mundial” de la contabilidad. En tercer lugar, la dimensión genera economías de escala a la hora de abordar esta actividad por lo que aquellas entidades de dimensión más reducida presentan menos incentivos para participar asiduamente que las que tienen un tamaño mayor. Por lo tanto, nuestra hipótesis 5 queda como sigue:

H.5. Conforme aumenta la dimensión de la entidad, se observa un índice de participación selectiva más elevado.

En sexto lugar, la participación en mercados más globales de financiación debe hacer más sensible a estas entidades a participar en las actividades regulatorias del IASB, tanto para defender sus posiciones interesadas como para respaldar el proceso de armonización contable internacional. Por este motivo, las entidades que participan en varios mercados de valores deben presentar un índice de participación selectiva en este proyecto inferior que las que participan en un solo mercado o en ninguno.

H.6. La participación selectiva en el proyecto de arrendamientos es inversa al número de mercados de valores en los que opera la entidad.

3.4. CAUSAS DE LA POSICIÓN DE LOS PREPARADORES EN ESTE PROYECTO

La teoría positiva de la contabilidad argumenta que la participación de los preparadores en el proceso regulatorio se ve determinada por los efectos económicos de la regulación (Watts y Zimmerman, 1986). El modelo de

Sutton (1984) argumentaba que los *stakeholders* participan si, en términos coste beneficio, les interesa; para ello es preciso unos efectos adversos en la nueva regulación que superen los costes de participación y, en segundo lugar, si consideraban que su acción iba a surtir efecto. Este enfoque económico de la participación democrática complementa la explicación que propone la teoría positiva de la contabilidad, reservada básicamente para explicar el comportamiento de los preparadores, a un grupo más amplio de *stakeholders*.

El efecto económico de la norma ha quedado demostrado en varios trabajos. De los efectos derivados de la capitalización de los compromisos por arrendamientos, el más importante es el efecto sobre el ratio de endeudamiento (Fulbier *et al.*, 2008, Fito, *et al.*, 2013). El ratio de retorno sobre la inversión es menos relevante, dada su dilución en la masa total de del activo, dado que en el denominador no sólo afecta a los activos financiados con deuda bancaria sino también a los financiados con recursos propios y deuda comercial.

Por otra parte, el ratio de endeudamiento es una medida sensible para los acreedores financieros de la entidad pues eleva el riesgo de crédito que lo suelen incluir en el clausurado de los contratos (*covenants*) para requerir la devolución anticipada de los préstamos. En general, es comúnmente aceptado que la calidad de la información financiera redunde en una mayor facilidad para el acceso a las fuentes de financiación (p.e. Ball *et al.*, 2008).

La literatura previa ha investigado la relación entre el ratio de endeudamiento y el comportamiento de los preparadores de la información financiera, especialmente a raíz de que Watts y Zimmerman (1986) sugirieran que los directivos tendían a elegir prácticas contables que anticiparan resultados futuros cuanto mayor fuera el ratio de endeudamiento de su empresa. Por ejemplo, Dhaliwal (1982) demuestra que los preparadores serán más propensos a normas que estabilicen los beneficios empresariales como consecuencia de la existencia de *covenants*.

En nuestra siguiente hipótesis contrastamos que este efecto económico es más pronunciado en los preparadores cuyas cifras de endeudamiento se viesen más afectadas por la propuesta de norma.

H.7. Conforme el impacto sobre el ratio de endeudamiento es más elevado, se manifiesta un mayor grado de desacuerdo con la norma.

Por otra parte, las compañías que presentan un ratio de endeudamiento más elevado están más monitorizadas por los inversores y son más sensibles a cambios en su estructura de deuda sobre fondos propios. El grado de riesgo de crédito percibido es menor en niveles del ratio de endeudamiento más bajo, sin embargo cuando la entidad se sitúa en niveles muy elevados, cualquier alteración en el mismo puede provocar dificultades para el acceso a la financiación.

H.8. Conforme el ratio de endeudamiento es más elevado se expresa un mayor grado de desacuerdo con la norma.

La propuesta de norma no sólo afecta al riesgo de crédito, medido a través del ratio de endeudamiento, sino también a la medición del rendimiento de los activos que han conseguido los directivos de la entidad. Al igual que comentábamos con el ratio de endeudamiento, las compañías con niveles bajos de desempeño se pueden ver más penalizadas por analistas ante cambios en sus niveles de rentabilidad que las que son más rentables. Fundamentándonos en los postulados de la teoría positiva de la contabilidad, formulamos la siguiente hipótesis:

H.9. Conforme el ROA es más reducido se expresa un mayor grado de desacuerdo con la norma.

El sector de actividad también puede ser más relevante el papel del arrendamiento (Goodacre et al, 2001; Fülbier et al, 2008 y Altamuro et al, 2009). El uso de arrendamiento puede formar parte de la manera en la que un sector gestiona sus inversiones en activos fijos. En el sector comercial los contratos de arrendamiento, además de ser relevantes, suelen incorporar

importantes cláusulas contractuales que vinculan el coste del uso de las instalaciones al desempeño de los espacios comerciales alquilados. Por este motivo, la incorporación al balance de los compromisos contraídos es cuestionada, máxime cuando además se propone estimar cuáles serán esas rentas contingentes futuras. En estas circunstancias, la pertenencia al sector comercial, participarán específicamente en esta norma frente a otras normas, dada la incidencia en la forma cómo se revela su modelo de negocio.

H.10. Los preparadores del sector consumo y transporte presentan una mayor rechazo a la norma que otros sectores empresariales.

La regulación sobre incorporación de los compromisos por arrendamientos a los estados financieros ha tomado su origen en países anglosajones. En capítulos anteriores, describíamos la evolución de la normativa en EE.UU. Posteriormente, el G4+1, que agrupaba a emisores de normas de países anglosajones, emitió sendos documentos proponiendo una reforma similar a la que ahora se está proponiendo. Finalmente, la SEC (2005) ha hecho un llamamiento a la incorporación de la deuda fuera de balance entre la que sitúa al arrendamiento. Por su parte, en países de corte continental, como España, hemos descrito procesos de oposición al modelo de reconocimiento de activos que no se controlan bajo un título de propiedad y que, paulatinamente, se han ido superando por la presión de las normas internacionales de contabilidad. De acuerdo con Jorissen et al. (2013), los países más cercanos culturalmente a la tradición regulatoria anglosajona, son más propensos a participar en el proceso regulatorio. Como extensión de lo anterior, nuestro trabajo adicionalmente propone que la tradición contable de la jurisdicción también influye en el grado de aceptación de las nuevas propuestas. Por todo lo anterior, consideramos que en las jurisdicciones con una tradición legal en la que la forma jurídica es más relevante a la hora de contabilizar, es más difícil de asumir un modelo que se separa de título jurídico para centrarse en el concepto de control económico,

más en línea con tradiciones como la anglosajona, más centradas en el fondo económico.

H.11. Los preparadores procedentes de países anglosajones son más partidarios de las propuestas que los de otros contextos legales.

3.5. ¿CÓMO ARGUMENTAN LOS PREPARADORES LA POSICIÓN EN ESTE PROYECTO?

El tercer bloque de nuestra tesis trata de desvelar cuáles son los argumentos expuestos para defender la posición. Según Tutticci et al. (1994: 86) los remitentes “intentan ponderar sus posiciones con el uso de argumentos de apoyo conceptuales y/o basados en las consecuencias económicas”. A priori son los argumentos los que deben conducir a la toma de posición, sin embargo, los efectos económicos de la norma, como las prácticas habituales de información en el sector, pueden tornar los argumentos en excusas.

Este tipo de investigación de análisis de contenido de las posiciones es escaso por lo que nuestras hipótesis se fundamentan en el intento de legitimar las posiciones y conseguir un mayor grado de eficacia en la acción de *lobbying*, tal y como Sutton (1984) proponía en su modelo de influencia.

Mora y Molina (2014) tratan de explicar el cómo se ejerce el *lobbying*, al estudiar las posiciones tomadas ante el *Discussion Paper* de Arrendamientos. Estos autores obtienen evidencia concluyente que relaciona directamente el número de argumentos empleados con la oposición a la propuesta. El incentivo para participar es mayor cuando se trata de evitar una regulación adversa que cuando se trata de apoyar una favorable. La gravedad de la propuesta debe determinar el número de argumentos a emplear. Nuestra hipótesis 12 trata de contrastar este comportamiento entre los preparadores:

H12. Los preparadores que tienen un mayor grado de oposición a las normas utilizan más argumentos.

Tradicionalmente se ha defendido la existencia de dos grandes grupos de argumentos: los basados en las consecuencias económicas de las normas

contables, frente a aquéllos basados en criterios conceptuales (Jupe, 2000; Stenka y Taylor, 2010; Larson et al., 2011; Giner y Arce, 2012). Los últimos responden a la motivación de los usuarios en su objetivo de conseguir unas normas que propicien una información financiera más útil para la toma de las decisiones económicas (Durocher et al., 2007). Según Seamann (2004), al margen de los argumentos motivados en las consecuencias económicas de las normas o al coste de aplicación para los preparadores, existen también argumentos conceptuales que defienden la consistencia y comparabilidad de las normas, más relacionados con la utilidad, relevancia y fiabilidad de la información financiera.

Por otra parte, la sofisticación argumental ha sido apuntada por parte de la literatura Giner y Arce (2012) han observado una tendencia a la conceptualización de argumentos para tratar de ganar eficacia en las posiciones, abandonándose paulatinamente los argumentos referidos a efectos económicos. Hartwig (2013: 47) detecta también la reducción en el empleo de argumentos basados en las consecuencias económicas de las normas como consecuencia del efecto aprendizaje por parte de los preparadores, hasta llegar a afirmar que las diferencias entre preparadores y no preparadores en el uso argumentos tanto conceptuales como económicos, son muy reducidas.

Esta tendencia prima las argumentaciones conceptuales sobre otras, como los efectos económicos de la norma, justificando las tesis de Sutton (1984) de una mayor participación en el proceso si se espera que sea eficaz. Sin embargo, Mora y Molina (2014) observan que tienen escaso poder predictivo sobre la posición pues se utilizan tanto para defender como para rechazar las propuestas del IASB. Por su parte, existe un grupo de argumentos que son característicos del discurso de los preparadores para rechazar las propuestas. Desde el argumento de los efectos económicos, que es el menos consistente con el marco conceptual, al desequilibrio coste-beneficio de la propuesta bajo análisis, la subjetividad incorporada por algunas de las

propuestas de medición (y consecuentemente la complejidad y pérdida de fiabilidad) y la falta de relevancia de la propuesta para revelar el modelo de negocio.

H13. Los efectos económicos se emplean para rechazar la propuesta.

H14. El argumento coste beneficio justifica el rechazo de la propuesta.

H15. La pérdida de fiabilidad se utiliza para rechazar la propuesta.

Mora y Molina (2014) observan, al igual que Hayes (2012) a través de un experimento, que la estimación de las cuotas contingentes y los plazos restan fiabilidad a las mediciones y son rechazadas por ese motivo.

H16.1. La pérdida de fiabilidad es el argumento más utilizado para rechazar la estimación de los plazos cuando existen opciones de renovación o de cancelación anticipada.

H16.2. La pérdida de fiabilidad es el argumento más utilizado para rechazar la incorporación de las cuotas contingentes.

H17. La insuficiencia para revelar el modelo de negocio se utiliza para rechazar la propuesta.

Por su parte, el emisor de normas trata de evitar el abuso de la norma por parte del preparador y propone determinados tratamientos para evitar la estructuración de operaciones. Este argumento no es utilizado de manera significativa de los preparadores, pues forma parte del “arsenal” ideológico de los reguladores en su objetivo de velar por los intereses de los usuarios.

H18. Evitar la estructuración de operaciones no se utiliza para rechazar la propuesta.

CAPÍTULO 4. METODOLOGÍA

4.1 .POBLACIÓN

El ámbito de estudio de nuestro trabajo son las empresas que responden al primer Borrador de la norma de arrendamientos (ED2010).

En nuestro trabajo vamos a utilizar tres bases de datos que toman la información de las cartas de comentario publicadas en la web del IASB y de los sitios webs de las entidades.

La primera base de datos describe a todos los sujetos que respondieron a 102 proyectos entre 1999 y 2012, los que hemos podido obtener a partir de la información publicada en la web del IASB (presentados en el anexo 1).

La segunda base de datos toma como observaciones el número de cartas presentadas a cada proyecto. Las observaciones son los 102 proyectos y las variables son los colectivos. Esta misma base de datos se recalcula tomando como observaciones los porcentajes que cada colectivo representa sobre el total en cada proyecto.

La tercera base de datos está formada por los preparadores que han contestado al ED2010. Como se puede observar en la tabla 4.1 el número de cartas recibidas por el IASB fue de 786, de las cuales 554 correspondieron a preparadores. La delimitación del rol de preparador de información del de usuarios de información es difícil porque el inversor también se ve afectado por el efecto de la normativa contable. En este caso, se hace especialmente patente por la fuerte participación de entidades financieras que actúan como arrendadores en dichos contratos, siendo apriorístico determinar que las motivaciones que le llevan a participar son en calidad de usuario. En nuestros análisis las distinguiremos formando tres grupos (muestra total de entidades, empresas y entidades financieras).

El porcentaje de participación de los preparadores en los tres proyectos se mantiene relativamente estable, siendo quizás más limitado en la fase del

DP2009 y ligeramente superior en ambos ED2010. Más de 2/3 de las respuestas provienen de las entidades que deben aplicar las normas.

Tabla 4.1. Participantes en los proyectos de arrendamiento

DP2009	Preparadores	%
<u>Participantes</u> 302	<u>Entidades</u> 193	<u>Entidades</u> 64%
	<u>Empresas</u> 169	<u>% Empresas</u> 56%
	<u>Entidades Financieras</u> 24	<u>% Entidades Financieras</u> 8%
ED2010	Preparadores	%
<u>Participantes</u> 786	<u>Entidades</u> 554	<u>Entidades</u> 70%
	<u>Empresas</u> 483	<u>% Empresas</u> 61%
	<u>Entidades Financieras</u> 71	<u>% Entidades Financieras</u> 9%
ED 2013	Preparadores	%
<u>Participantes</u> 636	<u>Entidades</u> 453	<u>Entidades</u> 71%
	<u>Empresas</u> 375	<u>% Empresas</u> 59%
	<u>Entidades Financieras</u> 78	<u>% Entidades Financieras</u> 12%

Fuente: Elaboración propia

4.2. CARACTERIZACIÓN DE LOS PREPARADORES PARTICIPANTES EN EL PROCESO

La tabla 4.2 presenta la composición de la muestra válida. La disminución del número de observaciones se debe a la imposibilidad de obtención de información financiera de las entidades que fueron eliminadas (250 empresas), disponiendo finalmente de información válida en 304 entidades, 233 empresas y 71 entidad financiera. Los sectores de actividad mayoritarios en los que operan son del sector financiero, comercio y manufacturero (tabla 4.3, panel A).

Tabla 4.2. Muestra válida del ED2010

ED2010	Preparadores	Muestra válida	% sobre población
<u>Participantes</u>	<u>Entidades</u>	<u>Entidades</u>	<u>Entidades</u>
786	554	304	55%
	<u>Empresas</u>	<u>Empresas</u>	<u>% Empresas</u>
	483	233	48%
	<u>Entidades Financieras</u>	<u>Entidades Financieras</u>	<u>% Entidades Financieras</u>
	71	71	100%

Fuente: Elaboración propia

La posición que toman en el contrato (tabla 4.3, panel B), las entidades de nuestra muestra válida es fundamentalmente la de arrendatarios (63%) o ambas (29%).

Tabla 4.3. Distribución sectorial y papel en el contrato de la muestra válida

<u>Panel A) Sectores</u>	<u>n</u>	<u>%</u>
Primario	47	15%
Manufacturero	60	20%
Comercio	66	22%
Transporte	35	12%
Financiero	71	23%
Otros servicios	25	8%
TOTAL	304	100%
<u>Panel B) Papel en el contrato</u>	<u>n</u>	<u>%</u>
Arrendatarios	192	63%
Arrendadores	25	8%
Ambos	87	29%
TOTAL	304	100%

Fuente: Elaboración propia

Los preparadores que contestaron al proyecto aplican US GAAP, un tercio aplica normas internacionales de contabilidad y la décima parte sólo aplican normas nacionales (tabla 4.4). El peso sustancial de los preparadores que aplican US GAAP se explica en parte por ser un proyecto de convergencia entre el IASB y el FASB. Un 64,4% de los preparadores son supervisados por la Securities & Exchange Commission. La gran mayoría de participantes

cotizan en mercados de valores, siendo testimonial el número de empresas que no cotiza y participan en el proceso.

Tabla 4.4. Normativa de aplicación y cotización en mercados de valores

	<u>n</u>	<u>%</u>
Normas de aplicación		
US GAAP	178	58,6%
IFRS	97	31,9%
Nacionales	29	9,5%
Cotización en mercados de valores	277	91,1%
Cotización en la SEC	195	64,4%

Fuente: Elaboración propia

La dimensión de las empresas participantes es bastante dispar como se puede apreciar en la tabla 4.5.

Tabla 4.5. Datos descriptivos de la muestra válida

	<u>n</u>	Total entidades	
		<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Total Activos (miles de euros)	304	112.903.118	314.029.482
Pasivos (miles de euros)	304	99.200.570	296.486.401
Patrimonio (miles de euros)	304	13.702.548	23.678.747
Resultados (miles de euros)	304	1.384.832	2.925.496
Resultado explotación (miles de euros)	304	2.264.686	4.259.647
		Empresas no financieras	
	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Total Activos (miles de euros)	233	28.635.500	55.258.932
Pasivos (miles de euros)	233	18.491.785	41.557.143
Patrimonio (miles de euros)	233	10.143.715	17.815.382
Resultados (miles de euros)	233	1.433.775	2.876.189
Resultado explotación (miles de euros)	233	2.451.932	4.397.373
		Entidades financieras	
	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Total Activos (miles de euros)	71	389.443.328	561.726.240
Pasivos (miles de euros)	71	364.061.793	530.980.367
Patrimonio (miles de euros)	71	25.381.535	34.562.090
Resultados (miles de euros)	71	1.224.216	3.097.538
Resultado explotación (miles de euros)	71	1.650.202	3.735.305

Fuente: Elaboración propia

La desviación típica del total de activos y pasivos es tres veces superior a la media del valor de los activos y pasivos respectivamente. La explicación se debe a la presencia de entidades financieras y no financieras con composiciones de balance completamente distintas y rentabilidades muy diferentes, por el tipo de actividad.

Los ratios de endeudamiento también son completamente distintos por lo que nuestros análisis deben segmentar ambas submuestras. Por su parte, en cuanto a patrimonio y resultados la variabilidad de observaciones es ligeramente menor. En cualquier caso estamos en presencia de grandes empresas.

4.3. VARIABLES

La demostración de nuestras hipótesis hará uso de un conjunto de variables de carácter categórico y de carácter métrico. La captación de la información sobre dichas variables procede de la web de IASB, en cuanto a las cartas de comentario y los participantes en el proceso, y en otros proyectos; así como de información de los sitios web corporativos de las entidades.

El procesamiento de la información sobre los participantes en el proceso regulatorio aporta información relevante cuya utilización supone una contribución, no sólo por el contraste del marco teórico sino por la novedad de esta fuente de información.

Nuestra variable independiente de referencia es el Índice de Participación Selectiva (IPS), utilizado por Mora y Molina (2014) y Bautista, Molina y Ramírez (2014), en el cual se mide el carácter selectivo del participante en un proyecto frente al resto de actividades del IASB. El índice muestra cómo el participante es selectivo por los efectos que la norma, o reforma de norma, tiene para su información financiera. El interés en la norma es uno de los factores que Sutton (1984), junto con la probabilidad de tener éxito en la actividad, exigía para desplegar una actividad de *lobbying*.

Tabla 4.6. Variables no financieras de caracterización de las entidades

Variable	Denominación	Descripción	Valores	Naturaleza
IPS	Índice de Participación Selectiva	Interés específico por el proyecto	[0;1]	Métrica
ARR	Norma de arrendamientos	Norma de arrendamientos o no	0,1	Catagórica
COTR	Sector de consumo, comercio y transporte	Ausencia (0); Presencia (1)	0,1	Catagórica
Sistemas legales	La Porta et al (2008) (anexo 1)			
ANGL	Sistema legal anglosajón	Ver anexo 2	0,1	Catagórica
ROL				
Arrendat	Arrendatarios	Ausencia (0); Presencia (1)	0,1	Catagórica
Arrendad	Arrendadores	Ausencia (0); Presencia (1)	0,1	Catagórica
Ambos	Arrendatarios y arrendadores	Ausencia (0); Presencia (1)	0,1	Catagórica
MERC	Número de Mercados donde cotiza	Ninguno (0); Uno (1); Varios (2)	0,2	Ordinal

Su cálculo es:

$$IPS = 1 - \sum_{i=1}^{102} n_i / 102$$

n= 102 Proyectos del IASB entre 1999 y 2012. En el anexo 2 aparecen descritos los proyectos que forman el índice.

La tabla 4.6 muestra las variables no financiera de las entidades participantes y de intervención en el proceso regulatorio. La tabla 4.7 muestra las variables referidas a la información financiera. Entre ellas se incluyen los compromisos por arrendamientos operativos que se obtienen a partir de la información revelada en la memoria sobre el valor no actualizado de los pagos mínimos futuros contratados.

Tras la propuesta de reforma, el importe del pasivo aumentaría por el valor actual de los pagos futuros comprometidos, por lo que la información que manejamos es una aproximación. La obtención de un valor preciso es prácticamente imposible pues exigiría determinar la tasa de actualización para cada entidad (el tipo de interés implícito en el contrato o en su defecto el tipo de interés incremental), así como la duración media de los contratos a los que se refieren los compromisos (la información por vencimientos se

refiere a tramos de ellos). Existe un cuerpo de literatura que ha tratado de reconstruir el balance con las cifras reveladas sobre compromisos pero al requerir realizar estimaciones subjetivas sobre plazos y tasas de descuento merman la precisión pretendida (Imhoff et al, 1991, 1997; Fülbier, 2008 o Fito, 2013) La SEC (2005) indica que el efecto del descuento no sería significativamente distinto al empleo de las cifras sin descontar.

Tabla 4.7. Variables métricas

Variable	Denominación	Descripción	Naturaleza
ACT	Total activos (en miles de euros)		Métrica
PAS	Total pasivo (en miles de euros)		Métrica
PAT	Total patrimonio neto (en miles de euros)		Métrica
RN	Resultado neto (en miles de euros)		Métrica
REXPL	Resultado explotación (en miles de euros)		Métrica
COMPR	Compromisos de arrendamientos		Métrica
e	Ratio de endeudamiento	PAS/PAT	Métrica
ecor	Ratio de endeudamiento corregido	(PAS+COMPR)/PAT	Métrica
ROA	Rentabilidad sobre activos	REXPL/ACT	Métrica
Difer_e	Diferencia % en el ratio de endeudamiento	(e-ecor)/e	Métrica

Asimismo, desarrollamos una serie de variables a partir de las variables iniciales, como son los ratios de endeudamiento y rentabilidad, *ex ante*, y *ex post* tras la incorporación de los compromisos. En el caso del ratio de endeudamiento lo añadimos al valor del pasivo, mientras que en el caso del ratio de rentabilidad sobre activos se incorpora a la base de recursos que gestiona la entidad.

La imputación a resultados de la amortización y el gasto financiero sería diferente al importe de la cuota de alquiler. Esto afectaría a una reconstrucción de las cifras en función del momento en el que se encuentra el contrato. Al final del contrato, el importe del gasto total (amortización, más intereses) sería más bajo que la cuota de alquiler (el gasto sin considerar el modelo de capitalización de los arrendamientos operativos), mientras que al inicio del contrato sucedería lo contrario. Por tanto, una capitalización retroactiva no sería posible y su efecto no sería claro pues se compensarían

sobre o infravaloraciones de los resultados. En cualquier caso, al añadir los compromisos al total de activos, estaríamos sobrevalorando los mismos, pues la amortización financiera del préstamo es creciente, mientras que la amortización económica de los bienes suele ser lineal. En nuestros cálculos no hemos considerado el efecto en la cuenta de resultados.

Un último grupo de variables son las que determinan la posición y los argumentos utilizados en las cuestiones analizadas. Los temas estudiados de la propuesta son los siguientes:

1.- El IASB propone el modelo de derecho de uso que implica la capitalización de todos los compromisos irrevocables como consecuencia de un contrato de arrendamiento.

2.- El IASB propone estimar el plazo más probable que tendrá el contrato considerando la decisión previsible del arrendatario sobre las opciones de renovación del plazo o de cancelación anticipada. Esta estimación afecta al volumen de compromiso contraído.

3.- El IASB propone estimar las cuotas contingentes que el arrendatario tendrá que afrontar como consecuencia del contrato. Esta estimación también afecta a la cuantía del pasivo.

La primera cuestión está relacionada con el reconocimiento de activos y pasivos. En concreto, la cuestión reside en determinar si el contrato de arrendamiento genera derechos y obligaciones asimilables al concepto de activo y pasivo. La segunda cuestión y la tercera pueden abordarse como cuestiones de reconocimiento o de medición. En el primer caso es preciso determinar si las extensiones contractuales o las cláusulas contingentes reúnen la definición. Asimismo, el segundo requisito del reconocimiento: la posibilidad de medir fiablemente dicho activo o pasivo es relevante en estas dos cuestiones. En el segundo caso, si la cuestión reside sólo en el método de estimación implica que se acepta el reconocimiento del activo y el pasivo.

Tabla 4.8. Variables de posición ante la norma

Variable	Denominación	Descripción	Valores	Naturaleza
POS	Índice de Posición General	Posición media en los diferentes temas preguntados	[0;1]	Métrica
POSMOD	Posición ante el modelo de derecho de uso	En contra (0); A favor (1)	0 ó 1	Categórica
POSPLA	Posición ante la estimación del plazo	En contra (0); A favor (1)	0 ó 1	Categórica
POSCONT	Posición ante la inclusión de las cuotas contingentes	En contra (0); A favor (1)	0 ó 1	Categórica
ECO	Argumentos de efectos económicos	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
COST	Argumentos de coste beneficio	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
SUBJ	Argumentos de subjetividad de las mediciones	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
CONC	Argumentos de concordancia con las definiciones conceptuales	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
ESTRU	Argumentos de estructuración de operaciones	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
BUSI	Argumentos de <i>Business Model</i>	Ausencia (0); Presencia (1)	[0;1]	Métrica
MODECO	Efectos económicos para el modelo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
MODCOST	Coste Beneficio para el modelo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
MODSUBJ	Subjetividad en el modelo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
MODCONC	Ajuste a las definiciones del modelo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
MODESTR	Evitar la estructuración a través del modelo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
MODBUSI	El modelo propuesto presenta el modelo de negocio	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZECO	Efectos económicos sobre la estimación del plazo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZCOST	Coste Beneficio sobre la estimación del plazo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZSUBJ	Subjetividad en la estimación del plazo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZCONC	Ajuste a las definiciones al estimar el plazo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZESTR	Evitar la estructuración a través de la estimación del plazo	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
PLAZBUSI	La estimación del plazo presenta el modelo de negocio	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTECO	Efectos económicos al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTCOST	Argumento de coste beneficio al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTSUBJ	Argumento de subjetividad al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTCONC	Argumento de ajuste a las definiciones del marco al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTESTR	Argumento de estructuración de las operaciones al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica
CONTBUSI	Argumento de reflejo del modelo de negocio al estimar las cuotas contingentes	Ausencia (0); Presencia (1)	0 ó 1	Categórica

Por lo tanto, en las cuestiones segunda y tercera sólo abordamos la posición sobre el reconocimiento, sin distinguir entre ambos requisitos, ya que son los argumentos utilizados los que nos revelen el motivo.

Nuestro trabajo se centra en el reconocimiento de activos y pasivos en el ED2010.

La variable Posición se calcula de la siguiente manera:

$$POS = \sum_{i=1}^3 \frac{i}{3}$$

i= Los tres temas que estudiamos en el proyecto (el modelo, la estimación del plazo y la estimación de las cuotas contingente).

Las variables argumento (ARG), siguiendo la clasificación de Mora y Molina (2014), se identifican con las siguientes categorías:

- a) Efectos económicos (ECO): argumentos relacionados con el impacto de las propuestas en otros campos.
- b) Coste vs beneficio (COST): argumentos relacionados con el aumento del coste por carga de trabajo de los preparadores (costes administrativos relacionados con el aumento de la información requerida, los cambios de software, gastos de personal, etc.)
- c) Subjetividad en la estimación (SUBJ): argumentos relacionados con la confiabilidad y la verificabilidad de la información obtenida de aplicar la propuesta.
- d) Ajuste a las definiciones del marco de conceptos (CONC): argumentos técnicos relacionados principalmente con la definición / reconocimiento de los activos y pasivos en el marco conceptual.

- e) Estructuración de operaciones (ESTR): argumentos relacionados con la posibilidad de estructurar las operaciones.
- f) Capacidad para revelar el modelo de negocio (BUSI): argumentos relacionados con la pertinencia de la información en lo que refleja el modelo de negocio de las entidades.

Se obtienen de la siguiente manera:

$$ARGj = \sum_{i=1}^3 \frac{ARGji}{3}$$

j = Cada una de las seis categorías de argumentos (ECO: Efectos económicos; COST: Coste-Beneficio; SUBJ: Subjetividad en la estimación; CONC: Ajuste a las definiciones del marco de conceptos; ESTR: Estructuración de operaciones, y BUSI: Capacidad para revelar el modelo de negocio)

i= Los tres temas que estudiamos en el proyecto (el modelo, la estimación del plazo y la estimación de las cuotas contingente).

4.4. MÉTODOS ESTADÍSTICOS

La metodología estadística que emplearemos para probar nuestras hipótesis recurre a pruebas bivariantes y multivariantes.

4.4.1. PRUEBAS BIVARIANTES

Una parte de nuestras hipótesis tratan de medir el efecto aislado de determinadas variables. Por ejemplo tratamos de comprobar que existe un interés especial en este proyecto (H. 1), lo que justifica que este proyecto sea un campo apropiado para aplicar la teoría positiva de la contabilidad. Tratamos de probar asimismo, que los agentes que manifiestan un interés especial son los preparadores (H. 2).

Por otra parte, otro grupo de nuestras hipótesis tratan de probar los postulados básicos de la teoría positiva de la contabilidad en cuanto al comportamiento de los preparadores; pero bien es cierto, que no es la única

teoría que explica el comportamiento de los participantes en el proceso regulatorio por ese motivo, en esos casos deberemos utilizar tests multivariantes que nos ayuden a explicar las variables que influyen en la participación selectiva. No obstante lo anterior, previamente a la realización de estos tests multivariantes, analizaremos la relación entre nuestra variable a explicar (variable dependiente) y cada una de las variables explicativas (variables independientes), de manera que podamos corroborar la consistencia de los resultados tanto de forma aislada como agregada.

Este estudio combinado, bivariante y multivariante nos debe poner de manifiesto posibles relaciones entre las variables independientes que pudiesen distorsionar las relaciones causa efecto que se obtendrán en los tests multivariantes.

Las técnicas de análisis que utilizaremos serán:

- Análisis de la Varianza, contrastes que tratan de probar para una variable categórica, si la media de una variable métrica para distintos niveles de factor de dicha variable es significativamente diferente o no. Por ejemplo, en el índice de participación selectiva es significativamente diferente en los proyectos de arrendamiento sobre otros proyectos; o si la media en este índice en el colectivo de preparadores es significativamente diferente a la media en el resto de colectivos.
- Coeficiente de correlación de Pearson para medir la relación entre dos variables métricas. Por ejemplo, cuando tratamos de estudiar la relación entre las variables financieras de la entidad y el índice de participación selectiva.
- Tablas de contingencia para estudiar la interrelación entre las posiciones adoptadas por los preparadores planteadas

en cada una de las cuestiones y los argumentos utilizados por los mismos, siguiendo la metodología de Mora y Molina (2014).

4.4.2. PRUEBAS MULTIVARIANTES

Nuestra hipótesis 3 a 6 se centra en estudiar las variables determinantes de la participación de las entidades. Entre ellas se encuentra la posición de la entidad, por la cultura jurídica del país donde radica la sede social, la dimensión de la entidad o por su presencia en múltiples mercados de valores. El modelo 1 se formula:

$$IPS = \alpha + \beta_1 POS + \beta_2 ANGL + \beta_3 ACT + \beta_4 MERC + \varepsilon$$

Desarrollamos un segundo modelo con el que investigamos si la posición, tanto la global como las mantenidas ante el modelo (POS_MOD), ante la estimación de plazo (POS_PLA) y ante la inclusión de las cuotas contingentes (POS_CONT), se explica según los postulados de la teoría positiva de la contabilidad, aplicados a la regulación contable, y formulamos las hipótesis 7 a 11, tratando de explicarla por el ratio de endeudamiento, el de rentabilidad de activos, por el efecto de la propuesta sobre su ratio de endeudamiento, por la tradición del sistema legal o por el sector de actividad.

El modelo 2 globalmente se formula:

$$POS = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$$

Asimismo, desglosamos el análisis para cada una de las posiciones (véase Tabla 4.8.) analizadas en el modelo 2, utilizando regresiones logit, donde las variables dependientes son la posición en cada uno de los temas (el modelo de derecho de uso, el plazo a considerar y la estimación de las cuotas contingentes) y las independientes son las variables de carácter financiero, generando tres modelos logit. A saber,

Modelo 2.1:

$$POSMOD (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$$

Modelo 2.2:

$$POSPLA (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$$

Modelo 2.3:

$$POSCONT (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$$

Siguiendo el modelo propuesto por Mora y Molina (2014) para los argumentos utilizados en el DP2009 estudiamos si la línea argumental de los preparadores es consistente con los resultados obtenidos por los autores citados. Por tanto, el estudio de los argumentos más utilizados para explicar la posición de los preparadores lo desarrollamos en nuestro modelo 3 que nos permite probar nuestras hipótesis 12 a 18.

El modelo 3 se formula:

$$POS = \alpha + \beta_1 ECO + \beta_2 COST + \beta_3 SUBJ + \beta_4 CONC + \beta_5 ESTRU + \beta_6 BUSI + \varepsilon$$

Finalmente, utilizamos la metodología CHAID (*Chi-Square Automatic Interaction Detector*), propuesta por Mora y Molina (2014), para estudiar en cada uno de los temas abordados, cuál es el argumento que mejor discrimina la posición a favor o en contra. Los resultados que obtenemos bajo este método se describen en un árbol de decisión que sucesivamente parten la muestra en función de la variable predictora a partir de los distintos perfiles que mejor explica la variable dependiente.

4.5. RECAPITULACIÓN METODOLÓGICA

La tabla 4.8 presenta un resumen de las diferentes hipótesis que vamos a probar, las bases de datos que utilizamos para contrastar cada una de ellas y el tipo de técnica bivariante y multivariante.

Tabla 4.8. Resumen de hipótesis, base de datos empleada y técnicas estadísticas utilizadas (1)

Hipótesis	BD	Técnicas estadísticas	
		Bivariante	Multivariante
H.1. El número de cartas medio en los proyectos de arrendamiento es mayor que el número medio en otros proyectos.	1	ANOVA	N/A
H.2.1. El número medio de preparadores de la información que participan en los proyectos de arrendamientos es mayor que en otros proyectos.	2.1	ANOVA	N/A
H.2.2. La proporción de preparadores de la información sobre el total de participantes en cada proyecto es mayor en los proyectos de arrendamientos que en otros proyectos.	2.2	ANOVA	N/A
H.2.3. El índice de participación selectiva de los preparadores es más elevado que el de otros participantes en dichos proyectos.	1	ANOVA	N/A
H.3. El índice de participación selectiva es más elevado conforme se está menos de acuerdo con la norma.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 1
H.4.1. Los preparadores proceden en mayor proporción de países anglosajones que de otros contextos legales.	3	Test de proporciones	
H.4.2. Los preparadores de países anglosajones presentan un índice de participación selectiva menor que los de otros contextos legales.	3	ANOVA	Regresión. Modelo 1
H.5. Conforme aumenta la dimensión de la entidad, se observa un índice de participación selectiva más elevado.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 1
H.6. La participación selectiva en el proyecto de arrendamientos es inversa al número de mercados de valores en los que opera la entidad.	3	ANOVA	Regresión. Modelo 1

BD 1: Recoge como observaciones los participantes en el IASB. Variables son los proyectos y el IPS

BD 2.1: Recoge como observaciones los proyectos. Variables son los tipos de participantes. Los valores son absolutos

BD 2.2: Recoge como observaciones los proyectos. Variables son los tipos de participantes. Los valores son en proporción

BD 3: Recoge como observaciones los preparadores participantes en el ED2010. Entre las variables se utiliza el IPS

N/A: No aplicable

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.8. Resumen de hipótesis, base de datos empleada y técnicas estadísticas utilizadas (2)

Hipótesis	BD	Técnicas estadísticas	
		Bivariante	Multivariante
H.7. Conforme el impacto sobre el ratio de endeudamiento es más elevado, se manifiesta un mayor grado de desacuerdo con la norma.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 2 Regresión logit
H.8. Conforme el ratio de endeudamiento es más elevado se expresa un mayor grado de desacuerdo con la norma.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 2
H.9. Conforme el ROA es más reducido se expresa un mayor grado de desacuerdo con la norma.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 2
H.10. Los preparadores del sector consumo y transporte presentan una mayor rechazo a la norma que otros sectores empresariales.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 2
H.11. Los preparadores procedentes de países anglosajones son más partidarios de las propuestas que los de otros contextos legales.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 2
H12. Los preparadores que tienen un mayor grado de oposición a las normas utilizan más argumentos.	3	Corr. Pearson	
H13. Los efectos económicos se emplean para rechazar la propuesta.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 3
H14. El argumento coste beneficio justifica el rechazo de la propuesta.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 3
H15. La pérdida de fiabilidad se utiliza para rechazar la propuesta.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 3
H16.1. La pérdida de fiabilidad es el argumento más utilizado para rechazar la estimación de los plazos cuando existen opciones de renovación o de cancelación anticipada.	3	Tablas de contingencia	CHAID
H16.2. La pérdida de fiabilidad es el argumento más utilizado para rechazar la incorporación de las cuotas contingentes.	3	Tablas de contingencia	CHAID
H17. La insuficiencia para revelar el modelo de negocio se utiliza para rechazar la propuesta.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 3
H18. Evitar la estructuración de operaciones no se utiliza para rechazar la propuesta.	3	Corr. Pearson	Regresión. Modelo 3

BD 1: Recoge como observaciones los participantes en el IASB. Variables son los proyectos y el IPS

BD 2.1: Recoge como observaciones los proyectos. Variables son los tipos de participantes. Los valores son absolutos

BD 2.2: Recoge como observaciones los proyectos. Variables son los tipos de participantes. Los valores son en proporción

BD 3: Recoge como observaciones los preparadores participantes en el ED2010. Entre las variables se utiliza el IPS

N/A: No aplicable

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 5. LOS ARRENDAMIENTOS. UN PROYECTO CON EFECTOS ECONÓMICOS

5.1. INTERÉS DE LOS PREPARADORES POR EL PROYECTO DE ARRENDAMIENTOS

El proyecto de arrendamientos es uno de los proyectos que ha suscitado una mayor atención en la historia del IASB, desde su refundación en 2001. En primer lugar vamos a demostrar que este proyecto ha recibido un número de cartas significativamente superior a otros proyectos del IASB, entre otros motivos, por la participación diferencial de los preparadores y, en segundo lugar, que los preparadores que han participado en este proyecto lo han hecho específicamente en este proyecto y no en otros.

5.1.1. PARTICIPACIÓN DIFERENCIAL EN LOS PROYECTOS DE ARRENDAMIENTO

Una de las formas con la que podemos medir el interés de la norma por parte de los preparadores es que el número de cartas recibidas. En el proyecto de arrendamientos el número medio de cartas de comentario recibidas es significativamente superior que en el resto de proyectos como se puede observar en la Tabla 5.1. En concreto, el número medio de cartas en el resto de proyectos es de 121,79 cartas, frente a las 570,67 cartas en los de arrendamientos. Esta diferencia es significativa confirmando nuestra H1.

Tabla 5.1. ANOVA de diferencia de medias de participación en los proyectos sobre arrendamientos frente a otros proyectos

	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	121,79	84,22	72,167***
Norma de arrendamientos	3	570,67	242,69	
Total	102			

*** Significativo al 99%

Fuente: Elaboración propia

El interés especial de los proyectos de arrendamientos reside en los preparadores. Su interés lo vamos a medir de dos formas. Por un lado, vamos a medir si la participación en términos absolutos y relativos (como

proporción de los diversos colectivos), son superiores a la participación en otros proyectos (H2.1, H2.2).

Nuestros resultados muestran que este porcentaje es relativamente superior a la participación de los preparadores en otros proyectos. Sobre una muestra de 102 proyectos, la participación media de los preparadores, en valores absolutos y relativos, es significativamente mayor que en otros proyectos (tabla 5.2). En los proyectos de arrendamientos, un 59% de los participantes son en media preparadores, frente a un 24,3% en el resto de proyectos, pero en número es que multiplica por diez a la media de participación de preparadores en otros proyectos (34 frente a los 341 que presentan los de arrendamiento). El proyecto de arrendamientos tiene un importante efecto en los estados financieros de los preparadores y justificaría, siguiendo las enseñanzas de la teoría positiva de la contabilidad, una participación significativa, confirmando nuestra H2.1 y H2.2.

Tabla 5.2. ANOVA de diferencia de medias de participación por parte de los preparadores en los proyectos sobre arrendamientos y en otros proyectos

<u>Panel A) Valores absolutos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	34,75	46,86	103,466***
Norma de arrendamientos	3	341,00	156,14	
Total	102			
<u>Panel B) Valores relativos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	24,3%	12,2%	24,10***
Norma de arrendamientos	3	59,0%	2,6%	
Total	102			
*** Significativo al 99%				

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, hemos probado el nivel de participación en los proyectos de arrendamiento frente a otros, por separado tanto para los preparadores no financieros (empresas), como para los financieros en los que se pueden unir el papel de arrendador y arrendatario y el de usuario y preparador. En la

tabla 5.3 presentamos los resultados de las empresas no financieras que son consistentes con los obtenidos para el conjunto de preparadores y confirman la importancia de este proyecto para los preparadores de la información financiera (H2.1 y H2.2). La tabla 5.4 muestra los resultados para las entidades financieras, en este caso, el número de participantes es significativamente más elevado, pero no así la proporción de participación que es equivalente a otros proyectos.

Tabla 5.3. ANOVA de diferencia de medias de participación por parte de los preparadores (empresas no financieras) en los proyectos sobre arrendamientos y en otros proyectos

<u>Panel A) Valores absolutos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	32,92	46,83	103,712***
Norma de arrendamientos	3	339,00	155,16	
Total	102			
<u>Panel B) Valores relativos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	22,9%	12,6%	23,832***
Norma de arrendamientos	3	58,7%	2,6%	
Total	102			
*** Significativo al 99%				

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.4. ANOVA de diferencia de medias de participación por parte de los preparadores (entidades financieras) en los proyectos sobre arrendamientos y en otros proyectos

<u>Panel A) Valores absolutos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	13,72	14,54	24,706***
Norma de arrendamientos	3	57,33	29,14	
Total	102			
<u>Panel B) Valores relativos</u>	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
Norma distinta	99	10,43%	8,60%	0,019 n.s.
Norma de arrendamientos	3	9,75%	2,20%	
Total	102			
*** Significativo al 99%				
n.s. No significativo				

Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran cómo la participación de entidades financieras es significativamente mayor que en otros proyectos (H2.1), si bien no se confirma un mayor peso relativo en este proyecto frente a otros (H2.2).

5.1.2. PARTICIPACIÓN CON CARÁCTER SELECTIVO

Los preparadores participan más selectivamente (ocasionalmente) que otros colectivos, en los tres proyectos de arrendamientos (tabla 5.5) confirmándose nuestra H2.3. Si desagregamos entre empresas no financieras y entidades financieras los resultados revelan que las entidades financieras no presentan un índice de participación selectiva diferente al de otros colectivos (tabla 5.6) no pudiéndose demostrar para este grupo nuestra H2.3. En las empresas no financieras, el índice de participación selectiva es claramente superior al de otros colectivos (tabla 5.7). Estos resultados ponen de manifiesto el interés especial que el proyecto de modificación de la norma de arrendamientos ha despertado entre las empresas no financieras, confirmando H2.3.

Tabla 5.5. ANOVA de diferencia de medias de participación entre preparadores y otros participantes en los proyectos de arrendamientos

	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
<u>Panel A) DP2009</u>				
Preparadores	193	0,882	0,17	64,879***
Otros	109	0,638	0,36	
Total	302			
<u>Panel B) ED2010</u>				
Preparadores	543	0,939	0,11	91,251***
Otros	231	0,799	0,29	
Total	774			
<u>Panel C) ED2013</u>				
Preparadores	453	0,936	0,11	103,523***
Otros	183	0,764	0,31	
Total	636			
*** Significativo al 99%				

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.6. ANOVA de diferencia de medias de participación por parte de las entidades financieras y otros participantes en los proyectos sobre arrendamientos

	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
<u>Panel A) DP2009</u>				
Entidades financieras	24	0,72	0,16	1,834 n.s.
Otros	278	0,80	0,29	
Total	302			
<u>Panel B) ED2010</u>				
Entidades financieras	70	0,86	0,15	2,326 n.s.
Otros	704	0,90	0,20	
Total	774			
<u>Panel C) ED2013</u>				
Entidades financieras	78	0,88	0,14	0,010 n.s.
Otros	558	0,89	0,22	
Total	636			

n.s. No significativo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.7. ANOVA de diferencia de medias de participación por parte de las empresas no financieras y otros participantes en los proyectos sobre arrendamientos

	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación Típica</u>	<u>F</u>
<u>Panel A) DP2009</u>				
Empresas no financieras	169	0,91	0,16	76,349***
Otros	133	0,65	0,33	
Total	302			
<u>Panel B) ED2010</u>				
Empresas no financieras	473	0,95	0,10	99,185***
Otros	301	0,81	0,27	
Total	774			
<u>Panel C) ED2013</u>				
Empresas no financieras	375	0,95	0,10	87,043***
Otros	261	0,80	0,28	
Total	636			

*** Significativo al 99%

Fuente: Elaboración propia

5.1.3. RECAPITULACIÓN

Nuestros resultados revelan que el proyecto de arrendamientos es un campo adecuado para estudiar la participación de los preparadores y la tensión entre los intereses de los preparadores y el de los usuarios, pretendido por el IASB. Nuestros resultados son consistentes pues tanto el número de respuestas ha sido significativamente superior, como lo ha sido además el procedente del colectivo de los preparadores y éstos, además lo han hecho de manera selectiva. Es decir, los preparadores (especialmente las empresas no financieras) deciden participar en este proyecto y no en otros. Asimismo, se aprecia un comportamiento diferencial que apunta quizás un rol diferente al de preparador en estas entidades. Los motivos que explican esta participación ocasional los estudiamos en el siguiente epígrafe.

5.2. CAUSAS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS PREPARADORES EN EL PROYECTO DE ARRENDAMIENTOS

Nuestro análisis trata de identificar por qué se ha producido la participación selectiva u ocasional en este proyecto. En primer lugar abordamos la explicación con técnicas bivariantes para posteriormente hacerlo con técnicas multivariantes que nos pongan de manifiesto el peso de cada variable.

5.2.1. TÉCNICAS BIVARIANTES

La tabla 5.8 muestra los coeficientes de correlación entre las variables explicativas y la explicada (el índice de participación selectiva). Los resultados muestran que se dan cita las relaciones previstas en todas las variables incluidas en las hipótesis y éstas son con el signo esperado. Como podemos observar, a medida que la posición es más contraria a la norma (valor más bajo en POS), el preparador ha participado de manera más ocasional (valor de IPS más elevado, siendo el máximo muy próximo a la unidad), lo que confirma que el interés por participar es mayor cuando se

trata de bloquear o modificar la posición de partida del organismo emisor de normas. El volumen de participación de los preparadores es un adecuado *proxy* de la aceptación o rechazo de una propuesta normativa. En el caso de que la norma presente escasa beligerancia en el ámbito empresarial la participación es reducida; por el contrario, los preparadores son sensibles a propuestas que les generan rechazo, bien por el coste que les imponen, bien por las dificultades para explicar sus negocios con la propuesta, bien por los efectos económicos negativos que les pueden suponer.

Tabla 5.8 Pruebas bivariantes de cada una de las variables que explican

	Técnica	IPS	Signo esperado
POS	Coefficiente de Correlación	-0,145**	(-)
ANGL	ANOVA (F)	34,213***	
Anglosajón	Media	0,955	(-)
No anglosajón	Media	0,871	
Activos	Coefficiente de Correlación	-0,497 (***)	(-)
MERC	ANOVA (F)	36,951 (***)	
Ninguno	Media	0,965	
Uno	Media	0,964	
Más de uno	Media	0,856	(-)
(***) Significativo al 99% (**) Significativo al 95% IPS: Índice de Participación Selectiva, valores entre 0 (más bajo) y 1 (más elevado) POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo) ANGL: Sistema legal anglosajón. Valor 0 cuando no es anglosajón y valor 1 cuando el sistema legal es anglosajón MERC: Mercados de valores en los que opera. Valor 0 cuando no cotiza, 1 cuando cotiza en un mercado y 2 cuando cotiza en varios			

Fuente: Elaboración propia

El sistema legal de procedencia de los participantes también influye en su implicación en las actividades del IASB. Nuestros resultados muestran cómo los preparadores que contestan de una forma más numerosa son los procedentes de entornos legales anglosajones. El *due process* del IASB es parecido al de otros organismos de corte anglosajón destacando entre ellos

el FASB. El test de proporciones nos revela que la proporción de preparadores del ámbito anglosajón es más elevada que la de otros entornos legales, obteniendo que la proporción es significativamente superior a la del resto de tradiciones legales al 99% de nivel de confianza (basado en la aproximación Z). Este resultado confirma nuestra hipótesis H4.1 con el signo previsto.

Por otra parte, en la H4.2 argumentábamos que este isomorfismo institucional del IASB con los organismos anglosajones supondría una mayor implicación de los preparadores de origen anglosajón. Sin embargo, nuestros resultados indican lo contrario y de manera significativa. La ANOVA muestra cómo la diferencia de medias en el IPS es superior entre los anglosajones que entre los no anglosajones. Esto revela que los preparadores procedentes de países cuyo sistema legal no es anglosajón tienden a ser participantes frecuentes del IASB; los participantes ocasionales surgen del mundo anglosajón, más familiarizados con este tipo de regulación en la que se participa por “excepción” (cuando la propuesta lesiona los intereses informativos del participante).

Asimismo, los resultados muestran, tal y como suponíamos en la H5, que las entidades que participan regularmente son las de mayor dimensión. La participación recurrente en el IASB exige la inversión de recursos humanos, altamente cualificados, para poder seguir la actividad de emisión de normas del organismo internacional. Por otra parte, las entidades de mayor dimensión pueden ser un elemento de prestigio en la participación en el proceso de emisión de normas de contabilidad para una economía global.

Finalmente, la cotización de los títulos del preparador en varios mercados se relaciona con un índice de participación selectiva (IPS) más bajo (por tanto, participación más recurrente en las tareas del IASB). Precisamente porque las empresas con fuentes de financiación más diversificadas geográficamente son las más interesadas en un lenguaje global en la

información financiera. Por su parte, la participación de entidades que no cotizan en mercados de valores, que normalmente no aplican normas internacionales de contabilidad de manera directa, se puede deber al reconocimiento de la influencia de la normativa internacional en las normas locales, que les son aplicables.

5.2.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES

Nuestro modelo 1 muestra las diversas variables que explican en la participación ocasional (IPS). El modelo 1 presenta un R^2 ajustado de 0,351 que es significativo al 99% (Tabla 5.9. Panel A). El modelo presenta un valor del estadístico de Durbin Watson de 1,928 que, al estar próximo al valor 2, significa que las variables explicativas del modelo no presentan autocorrelación. Los FIV del modelo, al presentar todos valores inferiores a 5, ponen de manifiesto la ausencia de multicolinealidad entre las variables del modelo.

Los resultados son consistentes con los tests bivariantes y, por lo tanto, las hipótesis H3, H5 y H6 se confirman con el signo esperado. Sin embargo, los resultados muestran un signo contrario al previsto en la H4.2. Asimismo, hemos verificado los análisis para diversas submuestras, considerando sólo las empresas no financieras y las entidades financieras; siendo los resultados similares para las empresas no financieras (Tabla 5.9. Panel B) y algo diferentes para las entidades financieras (Tabla 5.9. Panel C).

En el subgrupo de entidades financieras (Tabla 5.9. Panel C), que presenta un número de observaciones inferior (65), sólo obtenemos como significativa la variable dimensión (ACT) y muy moderadamente la variable número de mercados (MERC) en los que cotiza. La variable posición ante la norma (POS) y origen legal anglosajón (ANGL) no son significativas en esta submuestra.

Tabla 5.9. Modelo 1. Explicación del Índice de Participación Selectiva (variable dependiente)

<i>Modelo 1: $IPS = \alpha + \beta_1 POS + \beta_2 ANGL + \beta_3 ACT + \beta_4 MERC + \varepsilon$</i>														
Signo	Panel A. Preparadores n=290					Panel B. Empresas no financieras n=225					Panel C. Entidades financieras n=65			
	esperado	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	
Constante		0,970*** (55,714)	0,017			0,973*** (51,936)	0,019			0,976*** (21,739)	0,045			
POS	(-)	-0,046*** (-2,654)	0,017	-0,126	1,010	-0,053*** (-3,037)	0,018	-0,179	1,013	-0,005 n.s. (-0,105)	0,050	-0,010	1,016	
ANGL	(-)	0,051*** (3,886)	0,013	0,192	1,092	0,052*** (3,745)	0,014	0,233	1,125	0,028 n.s. (0,769)	0,037	0,080	1,223	
ACT	(-)	-1,26E-10*** (-7,698)	-1,59E-11	-0,396	1,100	-2,70E-10*** (-2,776)	-9,73E-11	-0,175	1,164	-1,27E-10*** (-4,707)	-2,72e-11	-0,538	1,488	
MERC	(-)	-0,041 (-4,334)	0,009	-0,218	1,129	-0,038*** (-3,625)	0,010	-0,226	1,134	-0,039* (-1,712)	0,023	-0,186	1,350	
R ²		0,36				0,246				0,474				
R ² Ajustado		0,351				0,232				0,439				
F		40,027***				17,917***				13,509***				
DW		1,928				1,975				2,216				

*** Significativo al 99%
 ** Significativo al 95%
 * Significativo al 90%
 n.s.: No significativo
 IPS: Índice de Participación Selectiva. Valor próximo 0 significa que ha participado en los 102 proyectos estudiados, mientras que si es próxima a la unidad que ha intervenido en menos proyectos
 POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)
 ACT: Valor de los activos en euros
 ANGL: Sistema legal anglosajón. Valor 0 cuando no es anglosajón y valor 1 cuando el sistema legal es anglosajón
 MERC: Número de mercados de valores donde cotiza. Valor 0 ninguno, 1 un mercado y 2 varios mercados

El modelo multivariante pone de manifiesto, a través de los coeficientes β tipificados, cuál de las variables es la que más influye en la variable dependiente. Sobre la muestra total observamos que la variable más influyente es la dimensión (ACT), seguida de la variable de número de mercados (MERC), el origen del sistema legal (ANGL) y la posición (POS).

No obstante lo anterior, para la submuestra de sólo empresas (Tabla 5.9. Panel B), la variable dimensión (ACT) pasa a ser la menos importante (aun siendo significativa) y la variable origen del sistema legal (ANGL) es ligeramente más influyente que la de mercados de valores en los que opera (MERC).

5.2.3. RECAPITULACIÓN

El conocimiento de las características de los preparadores que explica su participación ocasional es importante para el emisor de normas, dado que le permite evaluar si las propuestas de norma o modificación de las mismas, tienen una base de legitimidad suficiente dentro de este colectivo. No todos los proyectos son iguales y, con nuestros resultados, tratamos de explicar cuáles son las variables referidas al participante que influyen en su decisión de participar ocasionalmente.

Los resultados indican que para las empresas no financieras se confirma que la posición contraria a las propuestas influye en la participación ocasional, si bien tienen una mayor influencia el origen anglosajón del preparador, la cotización en un menor número de mercados de valores y prácticamente la misma la menor dimensión. Nuestros resultados ponen de manifiesto un comportamiento ligeramente diferente de las entidades financieras respecto a las empresas. Aunque la norma les afecta como preparadores, tanto arrendatarios como arrendadores, el rol de usuarios de la información les puede llevar a tomar posiciones diferentes.

5.3. CAUSAS DE LA POSICIÓN TOMADA POR LOS PREPARADORES

El proyecto de arrendamientos hemos demostrado que ha suscitado un interés especial entre los preparadores. Entre las causas de ese interés hemos confirmado que se encuentra el rechazo a la misma. En este epígrafe tratamos de demostrar, tal y como habíamos diseñado, que son los efectos económicos de la norma, el seguimiento que hacen de la misma los acreedores, las prácticas informativas del sector o la tradición jurídica, las que explican la posición más a favor o en contra.

Tabla 5.10 Descriptivos de los participantes en el ED2010

Total entidades			
	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Compromisos (miles de euros)	304	1.995.573	3.668.502
Ratio de endeudamiento €		4,44	11,98
Endeudamiento corregido (ecor)	304	5,28	15,04
Rentabilidad sobre activos (ROA)	304	12,07%	51,61%
Diferencia en % del ratio de endeudamiento	303	35,56%	68,89%
Empresas no financieras			
	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Compromisos (miles de euros)	233	2.077.555	3.819.958
Ratio de endeudamiento €	233	2,99	12,57
Endeudamiento corregido (ecor)	233	4,06	16,40
Rentabilidad sobre activos (ROA)	233	15,46%	58,36%
Diferencia en % del ratio de endeudamiento	232	43,75%	72,58%
Entidades financieras			
	<u>n</u>	<u>Media</u>	<u>Desviación típica</u>
Compromisos (miles de euros)	71	1.726.532	3.129.763
Ratio de endeudamiento €	71	9,20	8,18
Endeudamiento corregido (ecor)	71	9,27	8,20
Rentabilidad sobre activos (ROA)	71	0,96%	8,76%
Diferencia en % del ratio de endeudamiento	71	8,78%	46,27%

Fuente: Elaboración propia

Las empresas no financieras que contestaron al ED2010 presentan un ratio de endeudamiento de 2,99, mientras que las entidades financieras se situaban en 9,20. El impacto de la reforma supuso para las empresas no financieras un crecimiento medio del ratio de endeudamiento del 43,75%, con una desviación típica del 72,58%. Por su parte, los resultados de los grupos dan lugar a unas rentabilidades sobre activos positivas en términos medio y de doble dígito. Por su parte, la rentabilidad sobre los activos (ROA) de las entidades financieras está en el entorno del 1%. La desviación típica del ROA tanto de las empresas no financieras como de las entidades financieras es mucho más elevada que en el caso del ratio de endeudamiento.

Las estructuras financieras diferentes entre empresas no financieras y entidades financieras exige el análisis de ambas submuestras por separado.

5.3.1. TÉCNICAS BIVARIANTES

La relación de las variables explicativas de la posición ante la propuesta (POS) queda resumida en la tabla 5.11. Tal y como suponíamos, la diferencia de endeudamiento se relaciona significativamente, y con el signo previsto, con la posición de las empresas no financieras. A medida que el impacto sobre el ratio de endeudamiento es más elevado, la entidad presenta menos acuerdo con la propuesta de norma de arrendamientos.

Sin embargo, ni el ratio de endeudamiento ni la rentabilidad sobre el activo se relaciona con la posición del participante. Estos resultados nos indican que la mayor monitorización de las compañías más endeudadas o la baja rentabilidad, y por tanto mayor sensibilidad de los analistas, explique la posición de los preparadores no financieros. Por su parte, en el caso de las entidades financieras, observamos una relación positiva entre el posicionamiento a favor ante la propuesta de norma y el nivel de endeudamiento de la entidad. La relación es moderada (coeficiente de correlación de Pearson de 0,214, significativo al 90%) y se puede deber a

que las entidades financieras con niveles de riesgo más elevado prefieren el reconocimiento en el balance de los pasivos de las entidades en las que tienen que invertir; es decir, estos resultados sugieren el predominio en el rol de usuarios.

Asimismo, nuestros resultados muestran que las empresas no financieras del sector de consumo y transporte (Tabla 5.11) están más en desacuerdo con la norma que las empresas pertenecientes a otros sectores; esta asociación es significativa con un nivel de confianza del 95%.

Tabla 5.11 Técnicas bivariantes que explican la POS

	Técnica	POS			Signo esperado
		Preparadores	Empresas no financieras	Entidades financieras	
Difer_e	Coefficiente de Correlación	-0,163***	-0,179***	-0,194 n.s.	(-)
e	Coefficiente de Correlación	-0,001 n.s.	-0,040 n.s.	0,214*	(-)
ROA	ANOVA (F)	-0,067 n.s.	-0,069 n.s.	-0,154 n.s.	
COTR	ANOVA (F)	6,657**	6,835**		
Consumo y Transporte	Media	0,191	0,191		
Otros sectores	Media	0,279	0,290		
ANGL	ANOVA (F)	0,722 n.s.	0,380 n.s.	-0,456 n.s.	
Anglosajón	Media	0,255	0,252	0,267	
No anglosajón	Media	0,219	0,221	0,211	
(***) Significativo al 99% (**) Significativo al 95% POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo) Difer_e: Modificación porcentual en el ratio de endeudamiento al añadir los compromisos e: Ratio de endeudamiento ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales) COTR: Sectores afectados por el arrendamiento. Sector de Consumo y Transporte ANGL: Sistema legal anglosajón. Valor 0 cuando no es anglosajón y valor 1 cuando el sistema legal es anglosajón					

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, se rechaza que el origen del sistema legal esté asociado con la posición de los preparadores.

A continuación estudiamos si la posición en cada cuestión analizada está asociada a las variables financieras con las que tratamos de explicarla. La tabla 5.12 muestra que la diferencia en el ratio de endeudamiento, como consecuencia de la incorporación de los compromisos por arrendamiento operativo, es mayor en las empresas no financieras que están en contra del modelo del derecho de uso (Difer_e media = 0,619) que en las que están a favor (Difer_e media = 0,289), siendo significativo al 99%. En el resto de cuestiones (plazos y cuotas contingentes) no se aprecia una diferencia de medias significativa en las restantes variables financieras.

En el grupo de entidades financieras, sólo se observa una diferencia de medias significativa en el ROA, siendo éste más elevado en los que tienen una posición contraria al modelo de derecho de uso (nivel de confianza del 95%). Este resultado presenta un signo contrario e implica que las entidades menos rentables son las que son más partidarias del reconocimiento en el balance de los compromisos, mientras que las más rentables son menos partidarias del modelo.

5.3.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES

El modelo 2 que proponemos en nuestra sección de metodología trata de explicar cómo las diversas variables independientes explican el comportamiento de la variable dependiente (la posición de los preparadores ante la norma). El modelo 2 que obtenemos, que presentamos en la Tabla 5.13. Panel A, tiene un R^2 muy bajo (0,023), aunque significativo al 95%, al igual que para las empresas no financieras (Tabla 5.13. Panel B) y para las entidades financieras (Tabla 5.13. Panel C). El test de Durbin Watson es admisible en la muestra general y en la submuestra de empresas no financieras, situándose en valores cercanos a 2 (2,004 en la muestra general y 2,085 en la submuestra de empresas no financieras).

Tabla 5.12. Diferencia de medias en las variables explicativas según la posición adoptada en cada una de las cuestiones analizadas

		Panel A. Preparadores			Panel B. Empresas no financieras			Panel C. Entidades financieras		
POS	Modelo	Difer_e	e	ROA	Difer_e	e	ROA	Difer_e	e	ROA
		Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media
	En contra	0,513	4,635	0,147	0,619	3,648	0,169	0,025	9,227	0,044
	A favor	0,220	5,028	0,090	0,289	2,674	0,119	0,195	11,951	0,005
	F (sig)	11,352***	0,055 n.s.	0,897 n.s.	9,503***	0,240 n.s.	0,436 n.s.	0,201 n.s.	1,393 n.s.	6,960**
	Plazo									
	En contra	0,380	4,899	0,135	0,492	3,290	0,172	0,026	10,032	0,0172
	A favor	0,207	2,388	0,080	0,232	2,012	0,089	0,005	5,401	0,018
	F (sig)	1,546 n.s.	0,964 n.s.	0,241 n.s.	2,543 n.s.	,197 n.s.	0,390 n.s.	0,499 n.s.	0,895 n.s.	0,001 n.s.
	Cuotas contingentes									
	En contra	0,355	4,720	0,088	0,452	3,386	0,111	0,024	9,264	0,010
	A favor	0,338	4,492	0,086	0,430	2,418	0,103	0,005	12,015	0,026
	F (sig)	0,024 n.s.	0,009 n.s.	0,001 n.s.	0,029 n.s.	0,111 n.s.	0,019 n.s.	1,290 n.s.	0,738 n.s.	1,342 n.s.
(***) Significativo al 99% (**) Significativo al 95% (*) Significativo al 90% POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo) Difer_e: Modificación porcentual en el ratio de endeudamiento al añadir los compromisos e: Ratio de endeudamiento ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)										

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.13. Modelo 2. Explicación de la Posición ante la propuesta de los preparadores (variable dependiente)

<i>Modelo 2: POS = $\alpha + \theta_1 Difer_e + \theta_2 e + \theta_3 ROA + \theta_4 COTR + \theta_5 ANGL + \varepsilon$</i>													
Signo esperado	Panel A. Preparadores n=289				Panel B. Empresas no financieras n=224				Panel C. Entidades financieras n=65				
	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	
Constante	0,250*** (6,123)	0,041			0,265*** (5,642)	0,047			0,016 n.s. (0,144)	0,114			
Difer_e (-)	-0,050* (-1,850)	0,027	-0,124	1,315	-0,052* (-1,752)	0,029	-0,131	1,292	-0,095 n.s. (-1,427)	0,067	-0,175	1,068	
e (-)	0,000 n.s. (-0,303)	0,001	-0,018	1,014	-0,001 n.s. (-0,707)	0,001	-0,047	1,002	0,010** (2,268)	0,005	0,333	1,530	
ROA (+)	-0,29 n.s. (-0,918)	0,032	-0,054	1,016	-0,029 n.s. (0,906)	0,032	-0,060	1,009	-0,465 n.s. (-1,345)	0,346	-0,162	1,030	
COTR (-)	-0,052 n.s. (-1,325)	0,039	-0,089	1,325	-0,063 n.s. (-1,465)	0,043	-0,110	1,294					
ANGL (+)	0,048 n.s. (1,112)	0,043	0,065	1,010	0,047 n.s. (0,957)	0,050	0,063	1,011	0,193** (2,007)	0,096	0,289	1,470	
R ²	0,04				0,051				0,154				
R ² Ajustado	0,023				0,029				0,098				
F	2,382**				2,352**				2,741**				
DW	2,004				2,085				1,896				

*** Significativo al 99%
 ** Significativo al 95%
 * Significativo al 90%
 n.s.: No significativo

POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)
 Difer_e: Variación porcentual en el ratio de endeudamiento al incorporar los compromisos por arrendamiento operativo
 e: Ratio de endeudamiento
 ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)
 COTR: Sectores afectados por el arrendamiento. Sector de Consumo y Transporte
 ANGL: Origen legal anglosajón del país del domicilio social del preparador

Fuente: Elaboración propia

El valor del test de Durbin Watson para la submuestra de entidades financieras muestra que no hay problemas de autocorrelación. Los FIV de las distintas variables independientes muestran que no existe multicolinealidad entre ellas (inferiores al valor de 5).

La Tabla 5.13, Panel B, revela que el empeoramiento en el ratio de endeudamiento influye para estar en contra de la propuesta confirmando la H7 con el signo previsto, aunque con un nivel de confianza moderado (al 90%). Estos resultados confirman que la influencia del proyecto en el ratio de endeudamiento explica el posicionamiento de las empresas no financieras, según indica la teoría positiva de la contabilidad.

Por otra parte, respecto a las entidades financieras observamos en la Tabla 5.13, panel C, que la variable ratio de endeudamiento e influye de manera positiva en la posición general ante la norma (POS); es decir, las entidades financieras están más apalancadas respaldan en mayor medida el proyecto de reforma de la norma de arrendamientos, lo que implica un mayor reconocimiento de pasivos por parte de las entidades. Dado que en el sector el impacto es muy moderado, tal y como comentábamos al analizar los resultados bivariantes, la explicación se encuentra en el rol de usuario de las entidades financieras. Estos resultados confirman la relación puesta de manifiesto en la H8 pero con el signo contrario al previsto.

Finalmente, nuestro modelo 2 para entidades financieras (Tabla 5.13, Panel C) indica un mayor respaldo a las propuestas por parte de las entidades financieras anglosajonas que por parte de las no anglosajonas, siendo el signo positivo y significativo al 95%. Estos resultados hemos de tomarlos con cautela pues como analizamos en los resultados bivariantes, la diferencia en la media de respaldo (POS) no parece ser significativa. Este resultado confirmaría nuestra H11. La variable sector no entra en el modelo 2 cuando trabajamos sobre el sector financiero pues pierde su sentido al tratarse de un solo sector.

La inclusión de la variable ANGL entre las significativas, así como el mayor nivel de confianza en la variable endeudamiento "e", nos lleva a analizar si existe una relación entre ambas. A tal fin analizamos si el ratio de endeudamiento medio es diferente entre las entidades anglosajonas y no anglosajonas. Los resultados revelan que existe una diferencia claramente significativa ($F = 32,187$, sig. 0,000) y con un valor medio para las entidades no anglosajonas de 7,133 y de 19,36 para las no anglosajonas. Estos resultados cuestionan si la relación entre ambas variables es debida al efecto inducido por esta diferente estructura de capital entre entidades anglosajonas y no anglosajonas.

En la tabla 5.14 hemos replicado el modelo 2 (modelo 2bis) dejando sólo las variables financieras como explicativas. Los resultados arrojan que la diferencia de endeudamiento es significativa, con un nivel de confianza del 99% en la submuestra de empresas no financieras. Este resultado es consistente con los obtenidos mediante los coeficientes de correlación de Pearson, y descritos en la sección de análisis bivalente de este epígrafe.

Por su parte, el modelo 2bis para las entidades financieras no revela que ninguna de ellas sea significativa, confirmándose que el comportamiento de las entidades financieras es distinto al de las empresas no financieras. Asimismo, la relación positiva que hemos detectado entre el ratio de endeudamiento y la posición ante el proyecto es muy débil y nuestros resultados no son concluyentes.

Las tablas 5.15 a 5.17 muestran los resultados de los modelos logit para cada una de las cuestiones analizadas.

a) Muestra completa

El análisis de la muestra completa (tabla 5.15) nos ofrece un modelo logit 2.1, cuya variable dependiente es la posición sobre el modelo de derecho de uso, con un χ^2 significativo (99% de nivel de confianza) y un porcentaje de

clasificación del 60,6% que es aceptable. La bondad del modelo es aceptable al obtener un valor no significativo en la prueba de Hosmer y Lemeshow (sig: 0,110).

Los resultados muestran que el impacto en el ratio de endeudamiento influye significativamente (nivel de confianza del 95%) en la posición ante la propuesta, en el sentido previsto en nuestra H7. Asimismo, observamos cómo los preparadores procedentes de sistemas legales de corte anglosajón tienden a rechazar la propuesta (con un nivel de confianza del 90%), lo cual contrasta nuestra H10 pues el signo de la relación es contrario al previsto. El ratio de endeudamiento, ni el ROA, ni el sector influyen en la propuesta sobre el modelo de derecho de uso.

El modelo 2.2, que toma como variable dependiente la posición ante la extensión de los plazos del arrendamiento por las opciones de renovación o cancelación anticipada, no es significativo. El modelo 2.3 tampoco es significativo por lo que rechazaríamos las hipótesis (H7, H8, H9, H10 y H11) en cuanto a la posición que toman los preparadores sobre la necesidad de estimar los plazos del contrato y las cuotas contingentes al determinar los activos y pasivos en el momento inicial.

b) Muestra de empresas no financieras

Los resultados obtenidos para la submuestra de empresas no financieras lo presentamos en la tabla 5.16. El modelo 2.1., referido a la aceptación del modelo de derecho de uso, resulta significativo al 95% del nivel de confianza, con una capacidad de clasificación correcta del 60,9%. La bondad del modelo es aceptable según la prueba de Hosmer y Lemeshow, al obtenerse un valor no significativo (sig: 0,967).

Al igual que en la muestra completa, el impacto en el ratio de endeudamiento es la variable que mejor explica la posición. Conforme el ratio es más elevado la probabilidad de rechazar la propuesta es mayor, siendo

significativo este resultado con un nivel de confianza del 95%. Este resultado confirma la H7, rechazándose las cuatro hipótesis restantes, referidas al ratio de endeudamiento, ROA, origen del sistema legal o del sector de actividad.

Tabla 5.14. Modelo 2bis. Explicación de la Posición ante la propuesta de los preparadores (variable dependiente) considerando sólo las variables financieras como independientes

<i>Modelo 2: POS = $\alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \varepsilon$</i>									
Empresas no financieras n=224					Entidades financieras n=65				
	Signo esperado	β	Error Típ.	B tipificados	FIV	β	Error Típ.	B tipificados	FIV
Constante		0,285*** (12,425)	0,023			0,224***	0,048		
Difer_e	(-)	-0,070*** (-1,694)	0,026	-0,178	1,002	-0,100 n.s. (-1,470)	0,068	-0,185	1,066
e	(-)	0,001 n.s. (-0,684)	0,001	-0,045	1,001	0,005 n.s. (1,346)	0,004	0,168	1,048
ROA	(+)	-0,31 n.s. (-0,955)	0,032	-0,063	1,001	-0,489 n.s. (-0,170)	0,354	-0,170	1,028
R2		0,038				0,098			
R2 Ajustado		0,025				0,053			
F		2,910**				2,203*			
DW		2,105				1,872			
<p>*** Significativo al 99%</p> <p>** Significativo al 95%</p> <p>* Significativo al 90%</p> <p>n.s.: No significativo</p> <p>POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)</p> <p>Difer_e: Variación porcentual en el ratio de endeudamiento al incorporar los compromisos por arrendamiento operativo</p> <p>e: Ratio de endeudamiento</p> <p>ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)</p>									

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.15. Modelo 2.1, 2.2.y 2.3. Regresión logit para explicar la Posición de los preparadores en cada una de las cuestiones de la propuesta (variable dependiente) considerando sólo las variables financieras como independientes

	Modelo 2.1. Modelo de derecho de uso					Modelo 2.2. Plazo					Modelo 2.3. Cuotas contingentes				
	$POSMODEL (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$					$POSTERM (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$					$POSCONT (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \varepsilon$				
X ²	16,027					7,373					1,695				
p-value	0,007***					0,194 n.s.					0,890				
R ² Cox y Snell	0,063					0,027					0,007				
R ² Nagelkerke	0,084					0,056					0,013				
Clasificado correctamente	60,60%					90,00%					83,90%				
P. Hosmer y Lemeshow	13,062 sig: 0,110					7,085 sig: 0,527					7,536 sig: 0,480				
V.indep. (signo previsto)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)
c	0,490	0,311	2,191	0,139 n.s.	1,632	-1,631	0,559	8,519	0,004***	0,196	2,168	0,506	18,357	0,000***	0,114
Difer_e (-)	-0,715	0,292	6,018	0,014**	0,489	-0,699	0,599	1,361	0,243 n.s.	0,497	0,242	0,374	0,418	0,518 n.s.	1,273
e (-)	-0,001	0,010	0,019	0,891 n.s.	0,999	-0,090	0,056	2,552	0,110 n.s.	0,914	-0,003	0,015	0,034	0,853 n.s.	0,997
ROA (+)	-0,260	0,352	0,546	0,460 n.s.	0,771	-1,054	1,119	0,887	0,346 n.s.	0,349	-0,024	0,738	0,001	0,974 n.s.	0,976
COTR (-)	-0,590	0,329	3,218	0,073*	0,554	-0,546	0,640	0,726	0,394 n.s.	0,580	0,109	0,443	0,061	0,806 n.s.	1,115
ANGL (+)	0,123	0,342	0,13	0,718 n.s.	1,131	0,126	0,541	0,055	0,815 n.s.	1,135	0,621	0,507	1,498	0,221	1,860

*** Significativo al 99%

** Significativo al 95%

* Significativo al 90%

n.s.: No significativo

POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)

Difer_e: Variación porcentual en el ratio de endeudamiento al incorporar los compromisos por arrendamiento operativo

e: Ratio de endeudamiento

ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)

COTR: Sectores afectados por el arrendamiento. Sector de Consumo y Transporte

ANGL: Origen legal anglosajón del país del domicilio social del preparador

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.16. Modelo 2.1, 2.2.y 2.3. Regresión logit para explicar la posición de las empresas no financieras en cada una de las cuestiones de la propuesta (variable dependiente) considerando sólo las variables financieras (independientes)

	Modelo 2.1. Modelo de derecho de uso					Modelo 2.2. Plazo					Modelo 2.3. Cuotas contingentes				
	$POSMOD (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \epsilon$					$POSPLA (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \epsilon$					$POSCONT (x=1) = \alpha + \beta_1 Difer_e + \beta_2 e + \beta_3 ROA + \beta_4 COTR + \beta_5 ANGL + \epsilon$				
X ²	12,756					6,211					2,145				
p-value	0,026**					0,285 n.s.					0,829 n.s.				
R ² Cox y Snell	0,064					0,029					0,012				
R ² Nagelkerke	0,086					0,058					0,020				
Clasificado correctamente	60,90%					88,50%					83,70%				
P. Hosmer y Lemeshow	2,391 sig: 0,967					9,684 sig: 0,288					10,744% sig: 0,217				
V.indep. (signo previsto)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)
c	0,47502	0,333	2,030	0,154 n.s.	1,608	-1,767	0,566	9,748	0,002***	0,171	-2,109	0,512	16,964	0,000***	0,121
Difer_e (-)	-0,701	0,291	5,780	0,016**	0,496	-0,681	0,592	1,322	0,250 n.s.	0,506	0,231	0,374	0,382	0,536 n.s.	1,260
e (-)	-0,008	0,012	0,443	0,506 n.s.	0,992	-0,028	0,061	0,214	0,644 n.s.	0,972	-0,007	0,020	0,124	0,725 n.s.	0,993
ROA (+)	-0,203	0,332	0,374	0,541 n.s.	0,816	-0,871	1,528	0,325	0,569 n.s.	0,419	-0,207	0,842	0,061	0,806 n.s.	0,813
COTR (-)	-0,497	0,374	1,766	0,184 n.s.	0,608	-0,633	0,651	0,945	0,331n.s.	0,531	-0,014	0,509	0,001	0,978 n.s.	0,986
ANGL (+)	0,091	0,353	0,067	0,796 n.s.	1,095	0,347	0,545	0,406	0,524 n.s.	1,415	0,700	0,517	1,833	0,176 n.s.	2,014

*** Significativo al 99%

** Significativo al 95%

* Significativo al 90%

n.s.: No significativo

POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)

Difer_e: Variación porcentual en el ratio de endeudamiento al incorporar los compromisos por arrendamiento operativo

e: Ratio de endeudamiento

ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)

COTR: Sectores afectados por el arrendamiento. Sector de Consumo y Transporte

ANGL: Origen legal anglosajón del país del domicilio social del preparador

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.17. Modelo 2.1, 2.2.y 2.3. Regresión logit para explicar la posición de las entidades financieras en cada una de las cuestiones de la propuesta (variable dependiente) considerando sólo las variables financieras (independientes)

	Modelo 2.1. Modelo de derecho de uso					Modelo 2.2. Plazo					Modelo 2.3. Cuotas contingentes				
	$POS_{MOD} (x=1) = \alpha + \beta_1 \text{Difer_e} + \beta_2 e + \beta_3 \text{ROA} + \beta_4 \text{COTR} + \beta_5 \text{ANGL} + \epsilon$					$POS_{PLA} (x=1) = \alpha + \beta_1 \text{Difer_e} + \beta_2 e + \beta_3 \text{ROA} + \beta_4 \text{COTR} + \beta_5 \text{ANGL} + \epsilon$					$POS_{CONT} (x=1) = \alpha + \beta_1 \text{Difer_e} + \beta_2 e + \beta_3 \text{ROA} + \beta_4 \text{COTR} + \beta_5 \text{ANGL} + \epsilon$				
X ²	17,802					4,933					11,682				
p-value	0,001***					0,294 n.s.					0,020**				
R ² Cox y Snell	0,281					0,078					0,201				
R ² Nagelkerke	0,383					0,239					0,349				
Clasificado correctamente	77,80%					95,10%					90,40%				
P. Hosmer y Lemeshow	9,201 sig: 0,326					7,225 sig: 0,513					7,342 sig: 0,500				
V.indep. (signo previsto)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	β	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)
c	0,365	0,802	0,208	0,649 n.s.	1,441	-0,859	1,265	0,461	0,497 n.s.	0,424	-2,682	1,178	5,185	0,023**	0,068
Difer_e (-)	19,074	14,381	1,759	0,185 n.s.	1,92E+08	-107,097	102,540	1,091	0,296 n.s.	0,000	-179,471	100,305	3,201	0,074*	0,000
e (-)	0,095	0,067	2,009	0,156 n.s.	1,099	-0,141	0,135	1,090	0,297 n.s.	0,868	0,116	0,079	2,165	0,141 n.s.	1,123
ROA (+)	-39,287	19,496	4,061	0,044**	0,000	4,128	19,603	0,044	0,833 n.s.	62,066	62,812	26,550	5,597	0,018**	1,90E+27
ANGL (+)	-2,3988	1,102	4,740	0,029**	0,091	-17,446	12103,226	0,000	0,999 n.s.	0,000	-1,043	1,359	0,588	0,443 n.s.	0,353

*** Significativo al 99%

** Significativo al 95%

* Significativo al 90%

n.s.: No significativo

POS: Posición General. Valores entre 0 (menos acuerdo) y 1 (máximo acuerdo)

Difer_e: Variación porcentual en el ratio de endeudamiento al incorporar los compromisos por arrendamiento operativo

e: Ratio de endeudamiento

ROA: Rentabilidad sobre el activo (Resultado de explotación/Activos totales)

ANGL: Origen legal anglosajón del país del domicilio social del preparador

Fuente: Elaboración propia

Al igual que con la muestra global, los modelos 2.2 y 2.3, referidos a la estimación del plazo y cuotas contingentes no son significativos.

c) Muestra de entidades financieras

La tabla 5.17 muestra los resultados de la submuestra de entidades financieras. El modelo 2.1 es significativo con un nivel de confianza del 99%, un porcentaje de clasificación correcta del 77,8% y una bondad del modelo, media por la prueba de Hosmer y Lemeshow, aceptable (sig. 0,326). Las variables que mejor predicen la aceptación o rechazo son el ROA y el origen del sistema legal del país donde reside la sede social de la matriz del grupo.

El ROA influye con el signo contrario al previsto, es decir, conforme el ROA es más elevado la probabilidad de rechazo del modelo del derecho de uso es mayor, lo cual indicaría que las entidades con peores rentabilidades económicas desean que los arrendatarios reconozcan sus compromisos por arrendamiento en el balance, lo cual confirma los resultados anteriores en los que advertimos que las entidades financieras responden en su condición de usuarios de la información. Este resultado confirma la H9, pero con el signo contrario al previsto en su función de preparador. Finalmente, al igual que en el caso de la muestra completa, el origen del sistema legal influye en la posición, de manera que las entidades financieras cuya sede social radica en países de corte anglosajón, muestran un mayor rechazo a la propuesta.

El modelo 2.2., referido al plazo, no es significativo, mientras que el modelo 2.3, referido a la inclusión de las cuotas contingentes en la valoración del activo y del pasivo, resulta significativo con un 95% de nivel de confianza. Este modelo clasifica correctamente un 90,4% de los casos y presenta una bondad aceptable (prueba de Hosmer y Lemeshow no significativa).

En el modelo 2.3, los resultados indican que el impacto en el ratio de endeudamiento es significativo (nivel de confianza al 90%), pero con el signo contrario al previsto en H7. Este resultado nos indica que las entidades

cuanto mas presentan un ratio de endeudamiento más elevado, presentan una probabilidad mayor de aceptar la incorporación de las cuotas contingentes, elevando el ratio de endeudamiento de los arrendatarios (normalmente, clientes de la entidad). El modelo 2.3 también nos indica que la variable ROA influye en la posición, de manera que a medida que aumenta el ROA también lo hace la probabilidad de aceptar la incorporación de las cuotas contingentes en la estimación del activo y del pasivo (nivel de confianza del 95%). Este resultado contrasta con el obtenido para el modelo de derecho de uso, en el que el sentido de la posición es el contrario.

5.3.3. RECAPITULACIÓN

Los resultados obtenidos indican que entre las empresas no financieras el efecto económico de la norma, a través de su impacto en el ratio de endeudamiento, es el que influye en la posición favorable o contraria a la propuesta.

Por su parte, las entidades financieras con rentabilidades económicas más bajas son las que más apoyan el modelo de derecho de uso, lo cual sería un comportamiento propio de usuario de la información. Por su parte en cuanto las cuotas contingentes sucede lo contrario, la pérdida de fiabilidad en la información puede que aconseje a las entidades menos rentables a rechazar la propuesta.

El estudio de las razones esgrimidas para apoyar o rechazar la propuesta es importante para terminar de entender la participación de los preparadores, empresas no financieras y entidades financieras, en el *due process*.

5.4.¿CÓMO ARGUMENTAN LOS PREPARADORES LA POSICIÓN EN ESTE PROYECTO?

La tercera parte de nuestra investigación pretende analizar el cómo argumentan su posición los preparadores. Siguiendo la metodología establecida por Mora y Molina (2014), contrastamos sus resultados con los que obtenemos en nuestra muestra de preparadores. En un primer epígrafe contrastamos los resultados tratando de determinar la relación aisladamente de cada variable independiente con la dependiente. Posteriormente, replicamos el análisis considerando todas las variables independientes simultáneamente.

5.4.1. TÉCNICAS BIVARIANTES

La posición favorable o contraria a la propuesta y los diversos tipos de argumentos queda reflejada en la tabla 5.18.

Nuestras hipótesis trataban de probar si las posiciones más contrarias a la propuesta utilizaban un mayor número de argumentos. Los resultados confirman dicha hipótesis de manera significativa (nivel de confianza del 99%). Con este resultado confirmamos los resultados obtenidos por Mora y Molina (2014) y demuestran un intento por parte de los participantes de legitimar su negativa a la propuesta.

Analizando la tipología de argumentos y su relación con una posición, nuestros resultados revelan una asociación significativa entre los argumentos y la posición, lo que revela un patrón argumental en los preparadores. Los resultados multivariantes nos permitirán observar cuáles son los que más han pesado en esta propuesta de modificación de la norma de arrendamientos.

Así, los resultados muestran que el argumento de los efectos económicos derivados de la propuesta es más utilizado cuando la posición es más contraria a la norma y viceversa (coeficiente de correlación de Pearson = - 0,190, con un nivel de confianza del 99%). Esta línea argumental es

consistente con la teoría positiva de la contabilidad, si bien demuestra una escasa sofisticación argumental (Giner y Arce, 2012; Mora y Molina, 2014). Asimismo, con carácter exploratorio, hemos observado que el argumento de efectos económicos (ECO) es más utilizado por las entidades en las que tiene un mayor impacto en el ratio de endeudamiento (coeficiente de correlación de Pearson = 0,189, con un nivel de confianza del 99%).

Tabla 5.18. Correlaciones bivariadas de la Posición y los argumentos empleados

		NUMARG	ECO	COST	SUBJ	BUSI	ESTRU	CONC
POS	Corr. De Pearson	-0,248***	-0,190***	-0,213***	-0,320***	-0,216***	0,014 n.s.	-0,050 n.s.
	Sig. (bilateral)	0,000	,001	,000	,000	,000	,817	,397
ECO	Corr. De Pearson		1	0,235***	0,133**	0,0536 n.s.	-0,033 n.s.	-0,172***
	Sig. (bilateral)			,000	,024	,364	,576	,003
COST	Corr. De Pearson			1	0,089 n.s.	0,055 n.s.	0,058 n.s.	-0,138**
	Sig. (bilateral)				,129	,349	,323	,019
SUBJ	Corr. De Pearson				1	-0,026 n.s.	0,003 n.s.	-0,037 n.s.
	Sig. (bilateral)					,654	,962	,533
BUSI	Corr. De Pearson					1	-0,049 n.s.	0,089 n.s.
	Sig. (bilateral)						,408	,130
ESTRU	Corr. De Pearson						1	-0,122**
	Sig. (bilateral)							,038
*** Significativo al 99% ** Significativo al 95% * Significativo al 90% n.s.: No significativo NUMARG: Número de argumentos empleados POS: Posición general a las propuestas del modelo. Valor 0 más en contra, 1 más a favor. ECO: Media de argumentos de efectos económicos empleado COST: Media de veces empleado el argumento de coste-beneficio SUBJ: Media de argumentos relacionados con la subjetividad y fiabilidad de la propuesta BUSI: Media de veces empleado el argumento de acomodo al modelo de negocio ESTRU: Media de argumentos relacionados con la estructuración de operaciones CONC: Media de argumentos relacionados con las definiciones del marco conceptual								

Fuente: Elaboración propia

La explicación de una menor sofisticación argumental es coherente con la elevada presencia de participantes ocasionales en el proyecto, que son los más reacios a la propuesta, como hemos demostrado anteriormente, y que es de presumir que presentan un nivel menor de isomorfismo con el IASB y sus pautas de decisión, fuertemente ancladas en la búsqueda de la legitimidad técnica. Sin embargo, el coeficiente de correlación de Pearson no es el más elevado de todos los que son significativos, lo que muestra que esta relación no es tan intensa como en otro tipo de argumentos.

Igualmente, el argumento coste-beneficio también está negativamente asociado con el apoyo a la propuesta; esto es, el argumento es más utilizado por los preparadores que están más en contra que a favor (coeficiente de correlación de Pearson = -0,213). Este resultado es coherente con la teoría positiva de la contabilidad, dado que esta normativa impone nuevos cálculos y estimaciones que añaden complejidad a los procesos de información a los usuarios, siendo soportados por el preparador.

En el mismo sentido, observamos que la subjetividad impuesta por las cuestiones propuestas es quizás el argumento que tiene una relación más fuerte con el rechazo de la propuesta (coeficiente de correlación de Pearson = -0,320, a un nivel de confianza del 99%). La subjetividad es un argumento que tiene una especial incidencia al definir los criterios de medición. Hemos de considerar que dos de los tres criterios analizados (consideración de las opciones de extensión o cancelación anticipada en el plazo y la consideración de las cuotas contingentes al valorar los pasivos y activos) presentan o pueden albergar criterios de medición.

Analizando las cuestiones referidas a medición concretamente, el argumento de subjetividad (SUBJ) es el más utilizado para tomar una posición (POS) contraria a la propuesta de la norma en esos temas. A nivel bivalente, previamente, es preciso estudiar que ambas variables (SUBJ y POS) estaban asociadas. La tabla 5.19 pone de manifiesto que cuando se está en

contra de la propuesta, existe más preparadores que emplean el argumento que los que no lo utilizan y, en segundo lugar, que normalmente se emplea mal para estar en contra que para estar a favor. Estos resultados confirman que las variables están asociadas de manera significativa y en el sentido previsto.

Tabla 5.19. Tablas de contingencia entre la Posición en cuanto a plazos y cuotas contingentes y los argumentos empleados

		Argumento SUBJ			
		En el plazo		En cuotas contingentes	
		Empleado	No empleado	Empleado	No empleado
POS	A favor	5	21	2	30
	En contra	143	100	123	71
	χ^2	14,895***		36,299***	
	Coefficiente de contingencia	0,229***		0,372***	

Fuente: Elaboración propia

Nuestras hipótesis suponen que el modelo de negocio era un argumento utilizado por los preparadores para rechazar la propuesta, apelando a la escasa relevancia de la propuesta para reflejar la forma en la que la entidad gestiona sus recursos y obtiene los flujos de efectivo futuros. Constituye, por tanto, un argumento sofisticado para rechazar la propuesta y que apela a la lógica en la toma de decisiones del IASB. Nuestros resultados revelan que efectivamente es empleado para rechazar la propuesta (coeficiente de correlación de Pearson = -0,216).

Por otra parte, nuestros resultados no confirman que los preparadores consideren que evitar la estructuración de operaciones (ESTRU) sea el argumento para apoyar la propuesta. Este argumento regulatorio es más propio de otro tipo de participantes como los emisores de normas, los auditores para evitar tener que soportar su opinión en evidencia menos sólida, o los usuarios. Nuestros resultados no muestran una relación significativa entre la posición y el argumento de estructuración de las

operaciones (coeficiente de correlación de Pearson = 0,014, no siendo significativo).

Con carácter exploratorio hemos analizado la relación de los argumentos referidos a la definición de los elementos (CONC) con la posición ante la norma y observamos que no existe una relación significativa. Adicionalmente hemos verificado que el argumento relativo a la definición de los elementos (CONC) es el más utilizado de todos los argumentos, siendo significativa la diferencia de medias en su utilización respecto a cada uno de los restantes argumentos (t test de diferencia de medias, con un 99% de confianza). El segundo más utilizado fue el de subjetividad de la propuesta (SUBJ), significativamente más utilizado que los restantes argumentos; a continuación el de coste-beneficio (COST); posteriormente, el argumento de efectos económicos (ECO) y reflejo del modelo de negocio (BUSI) al mismo nivel para, finalmente, emplearse el de estructuración de las operaciones (ESTRU).

Finalmente, la tabla 5.18 nos revela algunas asociaciones en el uso de argumentos. Así, los argumentos de efectos económicos (ECO) se suele utilizar con los de coste-beneficio (coeficiente de correlación de Pearson = 0,235, a un nivel de confianza del 99%) y con la subjetividad de la propuesta (coeficiente de correlación de Pearson = 0,133, a un nivel de confianza del 95%). Por el contrario, parece confirmarse una baja sofisticación argumental en los preparadores que emplean los argumentos de efectos económicos y el del excesivo coste sobre los beneficios derivados. Así, los resultados revelan que los argumentos relativos a las definiciones de los elementos (CONC) se asocian inversamente al uso de argumentos de efectos económicos (coeficiente de correlación de Pearson = -0,172, nivel de confianza de 99%); a argumentos de coste-beneficio (coeficiente de correlación de Pearson = -0,138, nivel de confianza del 95%) y a argumentos de estructuración de operaciones (coeficiente de correlación de Pearson = -0,122, nivel de confianza del 95%).

5.4.2. TÉCNICAS MULTIVARIANTES

La explicación de los argumentos aisladamente justifica prácticamente nuestras hipótesis. En este epígrafe deseamos verificar que se confirman considerando todos los argumentos conjuntamente. Esto nos permite observar la relación y prelación entre argumentos.

La tabla 5.20 nos muestra los resultados del modelo 3 que presenta un R^2 ajustado de 0,182, a un nivel de confianza del 99%.

Los valores del estadístico de Durbin Watson es cercano al valor de 2 (DW = 1,993), por lo que no se aprecia autocorrelación en el modelo, y los valores FIV de las variables, en torno a la unidad, pone de manifestó la ausencia de multicolinealidad entre ellas.

Los signos de los coeficientes de las variables de efectos económicos (ECO), el desequilibrio coste-beneficio (COST), la subjetividad introducida por la propuesta (SUBJ) y la coincidencia con el modelo de negocio (BUSI) son los previstos y éstos son significativos al 99%, confirmándose las H13, H14, H15 y H17. Sin embargo, la estructuración de operaciones (ESTRU) no influye en la posición global ante la propuesta de norma (POS), rechazándose la H18.

Los argumentos referidos a la definición de los elementos (CONC) no parecen influir en un posicionamiento. Al ser el argumento más utilizado, la explicación plausible, coincidente con la de Mora y Molina (2014), es que se utiliza para reforzar la posición en ambas “trincheras”.

Si observamos los coeficientes tipificados podemos determinar cuál de los argumentos es el que más influye en la posición del preparador.

Tabla 5.20. Modelo 3. Explicación de la Posición ante la propuesta de los preparadores (variable dependiente) considerando sólo las variables financieras como independientes

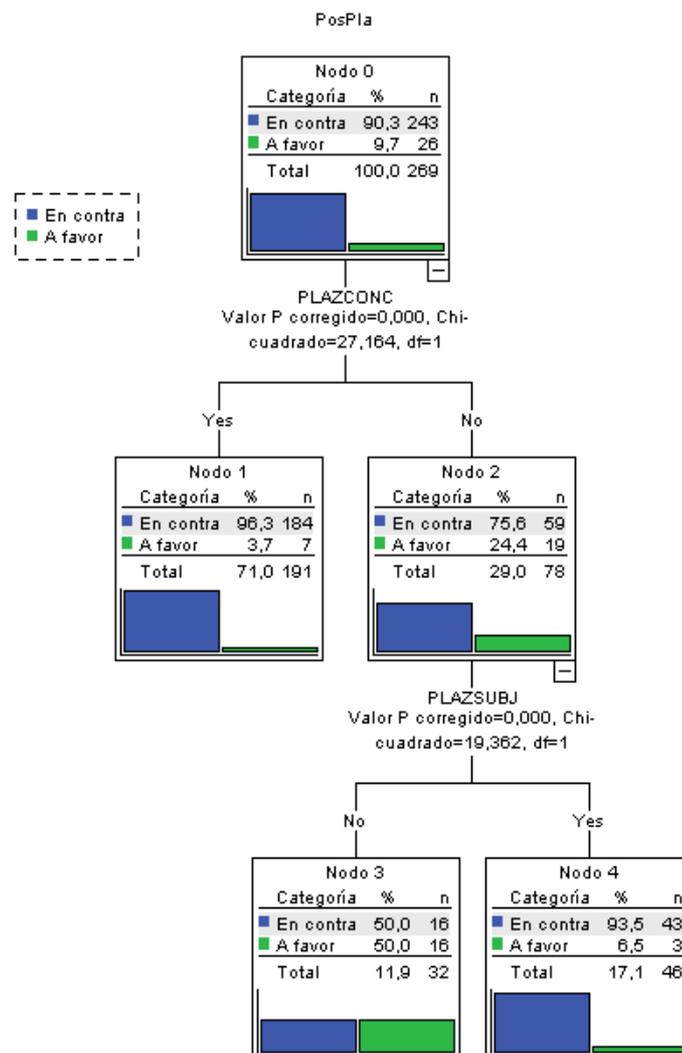
Modelo 3: $POS = \alpha + \beta_1 ECO + \beta_2 COST + \beta_3 SUBJ + \beta_4 BUSI + \beta_5 ESTRU + \beta_6 CONC + \varepsilon$					
	Signo esperado	Preparadores n=289 β	Error Típ.	B tipificados	FIV
Constante		0,473*** (11,851)	0,04		
ECO	(-)	-0,113** (-2,083)	0,054	-0,117	1,104
COST	(-)	-0,141*** (-2,887)	0,049	-0,159	1,081
SUBJ	(-)	-0,250*** (-5,536)	0,045	-0,298	1,023
BUSI	(-)	-0,224*** (-3,736)	0,060	-0,201	1,019
ESTRU	(+)	0,000 n.s. (-0,005)	0,065	0,000	1,023
CONC		-0,067 n.s. (-1,546)	0,044	-0,085	1,068
R ²		0,199			
R ² Ajustado		0,182			
F		11,683***			
DW		1,993			
*** Significativo al 99%					
** Significativo al 95%					
* Significativo al 90%					
n.s.: No significativo					
POS: Posición general a las propuestas del modelo. Valor 0 más en contra, 1 más a favor.					
ECO: Media de argumentos de efectos económicos empleado					
COST: Media de veces empleado el argumento de coste-beneficio					
SUBJ: Media de argumentos relacionados con la subjetividad y fiabilidad de la propuesta					
CONC: Media de argumentos relacionados con las definiciones del marco conceptual					
ESTRU: Mediza de argumentos relacionados con la estructuración de operaciones					
BUSI: Media de veces empleado el argumento de acomodo al modelo de negocio					

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente tipificado más elevado es el de subjetividad de la propuesta (SUBJ), seguido de la eficacia de la propuesta para revelar el modelo de

negocio (BUSI), a continuación el desequilibrio coste-beneficio (COST) y finalmente los efectos económicos (ECO). Estos resultados revelan que los argumentos aceptables en la lógica conceptual del IASB y, consecuentemente, legitimadores del rechazo a la propuesta, son más relevantes para explicar la posición de los preparadores.

Figura 5.1. Explicación de la Posición ante la propuesta de tratamiento del plazo (variable dependiente) considerando cada tipo de argumento



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, estudiamos en concreto las dos cuestiones relacionadas con la medición de los pasivos y de los activos (derecho de uso). La figura 5.1 muestra el árbol de clasificación resultante de la aplicación del algoritmo CHAID exhaustivo, tomando como variable dependiente la posición tomada en cuanto al plazo.

El modelo que presentamos tiene una capacidad de predicción del 90,3% (tabla 5.21) y muestra dos particiones representativas al 99% de nivel de confianza.

Los resultados muestran que el argumento que más discrimina la posición sobre el plazo es la incompatibilidad de la propuesta con la definición de los elementos (PLAZCONC), en concreto, la de pasivo. Los preparadores que utilizaron este argumento estaban en un 96,7% en contra de la propuesta (y un 3,3% a favor), mientras que los que no lo utilizaron presentaron un 75,6% en contra y un 24,4% en contra.

Tabla 5.21. Tabla de pronóstico del modelo CHAID para el plazo

Observado	Clasificación		
	Pronosticado		Porcentaje correcto
	En contra	Favor	
En contra	243	0	100,0%
Favor	26	0	,0%
Porcentaje global	100,0%	,0%	90,3%

Dentro del subgrupo que no utilizó el argumento relacionado con las definiciones, el siguiente más empleado fue la subjetividad introducida por la propuesta al exigir la estimación de los plazos. Quienes utilizaron este argumento en un 93,5% estuvieron en contra (6,5% a favor), mientras que los que no lo utilizaron en un 50% estuvieron en contra y en un 50% a favor.

Estos resultados no confirman la H16.1 que atribuía la pérdida de fiabilidad como principal causante del rechazo a la propuesta. Nuestros resultados

revelan que, tras la falta de consistencia con las definiciones, la pérdida de fiabilidad fue el segundo argumento con más capacidad discriminadora de la posición de los preparadores.

El segundo modelo CHAID que utilizamos nos permite contrastar la H16.2. Este modelo es muy eficaz en su capacidad de pronóstico, al permitir pronosticar el 89,6%. El modelo clasifica mejor a los que están en contra que a los que están a favor (tabla 5.22).

Tabla 5.22. Tabla de pronóstico del modelo CHAID para las cuotas contingentes

Observado	Pronosticado		
	En contra	Favor	Porcentaje correcto
En contra	183	11	94,3%
Favor	13	23	63,9%
Porcentaje global	85,2%	14,8%	89,6%

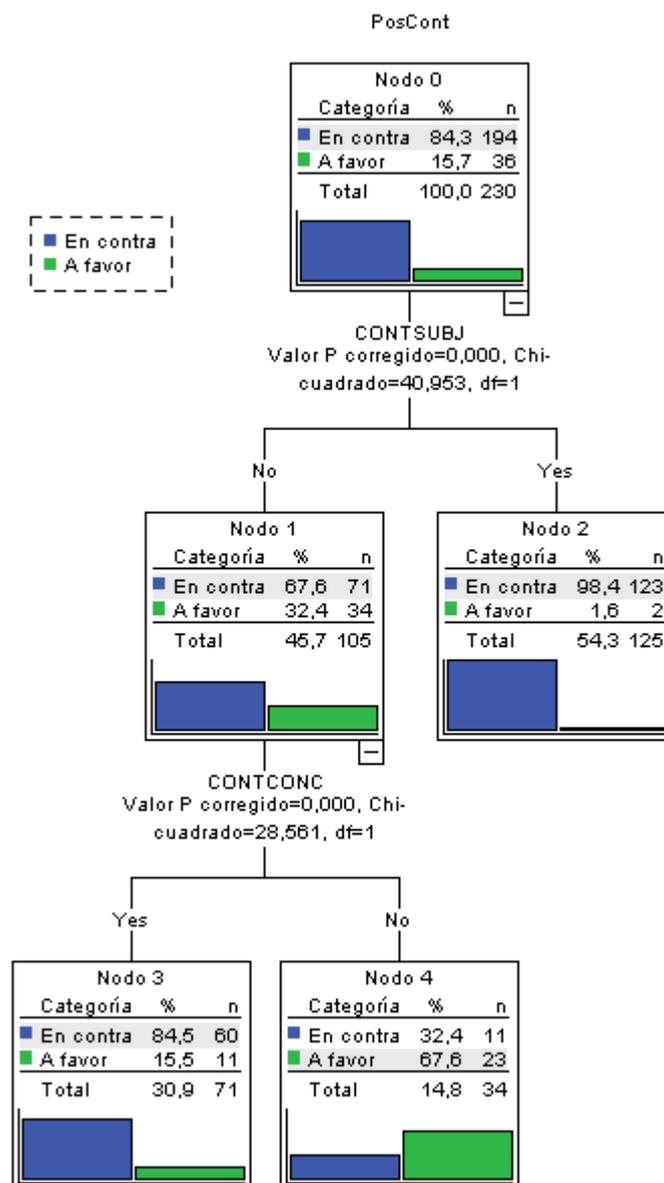
Métodos de crecimiento: CHAID exhaustivo

Variable dependiente: PosCont

El modelo CHAID (figura 5.2) presenta dos particiones que son significativas al 99%. El argumento que más discrimina la posición es la subjetividad introducida en la propuesta (CONTSUBJ), tal y como supusimos en la H16.2. Los preparadores que utilizaron este argumento estaban en un 98,4% en contra de la propuesta (1,6% a favor), mientras que los que no lo utilizaron estaban un 67,7% en contra y un 32,4% a favor.

Dentro del subgrupo de preparadores que no utilizó el argumento de incremento de la subjetividad (CONTSUBJ), el segundo que más utilizaron fue la compatibilidad de la propuesta con las definiciones. Los preparadores que utilizaron este argumento (CONTCONC) estuvieron en un 84,5% en contra de la propuesta (15,5% a favor), mientras que los que no lo utilizaron sólo estuvieron un 32,4% en contra (67,6% a favor).

Figura 5.2. Explicación de la Posición ante la propuesta de tratamiento de las cuotas contingentes (variable dependiente) considerando cada tipo de argumento



Fuente: Elaboración propia

Estos resultados confirman plenamente la H16.2 demostrando que la cuestión de las cuotas contingentes se ha considerado que la pérdida de fiabilidad es lo que debe determinar su no reconocimiento y secundariamente su falta de consistencia con la definición de los elementos. Estos resultados contrastan con los obtenidos con el plazo en los que prima el análisis de la definición de los elementos sobre los criterios de medición incorporados en la decisión de reconocimiento.

Finalmente, con carácter exploratorio, tratamos de descubrir cuáles fueron los argumentos que mejor explican la posición en cuanto al modelo. La tabla 5.23 muestra los resultados que permiten explicar el 84,6% de los casos, pronosticando mejor a los que están a favor (94,0% de los casos) que a los que están en contra (73,5%).

Tabla 5.23. Tabla de pronóstico del modelo CHAID para la aceptación de modelo de derecho de uso

Observado	Clasificación		
	Pronosticado		Porcentaje correcto
	En contra	Favor	
En contra	83	30	73,5%
Favor	8	125	94,0%
Porcentaje global	37,0%	63,0%	84,6%

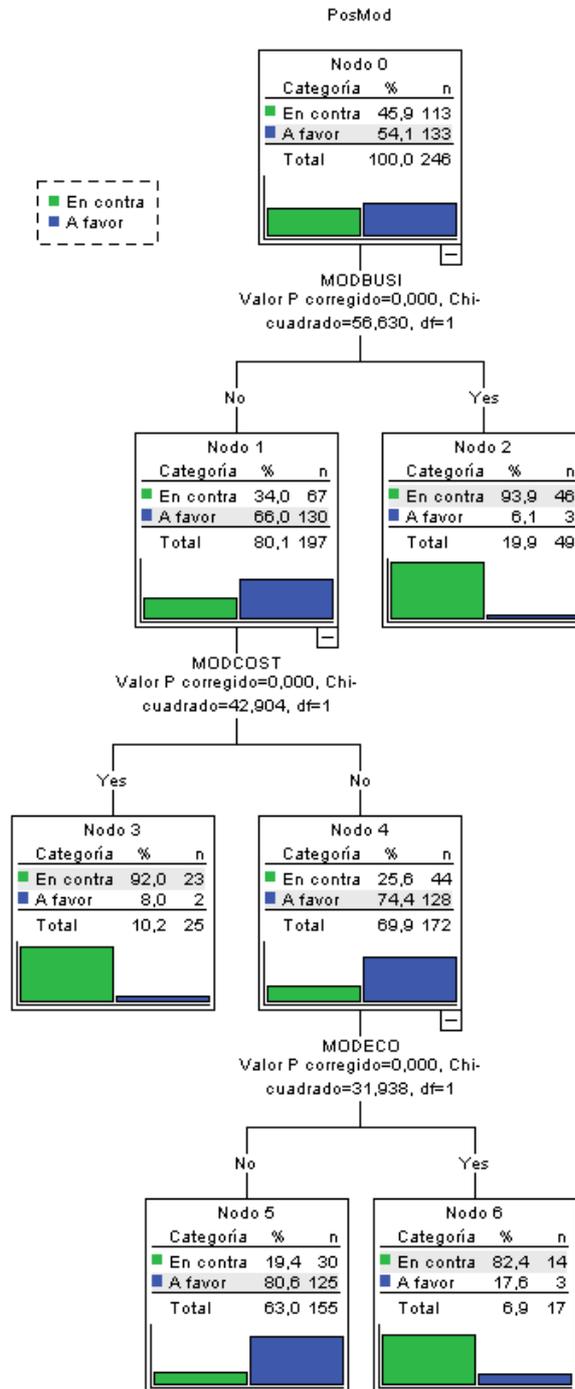
Métodos de crecimiento: CHAID exhaustivo

Variable dependiente: PosModel

Fuente: Elaboración propia

La figura 5.3 muestra que el argumento que mejor discrimina entre las posiciones favorables y contrarias a la propuesta es la eficacia de para revelar el modelo de negocio (MODBUSI). Los preparadores que lo utilizan son fundamentalmente para rechazar la propuesta (93,9% de los casos), frente a un 6,1% que está a favor. Por el contrario, los preparadores que no lo utilizan están sólo un 34,0% en contra y un 66,0% a favor.

Figura 5.3. Explicación de la Posición ante el modelo de derecho de uso (variable dependiente) considerando cada tipo de argumento



Fuente: Elaboración propia

De este subgrupo que no utiliza el argumento de ajuste al modelo de negocio, el siguiente argumento que mejor discrimina es el excesivo coste sobre los beneficios que aporta el modelo.

En este subgrupo, los que utilizan el argumento de coste-beneficio (MODCOST) el 92% están en contra, mientras que un 8% a favor. Por el contrario, los preparadores que no lo utilizan están tan sólo un 25,6% en contra un 74,4% a favor.

Finalmente, del grupo que no utiliza ninguno de los dos argumentos anteriores, el siguiente argumento que mejor discrimina es los efectos económicos derivados de la propuesta. Los preparadores que usan este argumento están en un 82,4% en contra de la propuesta (un 17,6% a favor), mientras que los que no lo utilizan están en un 19,4% en contra y un 80,6% a favor.

Estos resultados exploratorios revelan que los argumentos más legítimos son los más discriminantes. Así, la pérdida de relevancia de la propuesta al no reflejar el modelo de negocio es el que tiene mejor capacidad para pronosticar la posición. El segundo argumento también está previsto en el marco conceptual y es el excesivo coste para el preparador sobre los beneficios que tiene la propuesta para el usuario, El tercer argumento es ajeno al marco conceptual pero revela al IASB la importancia de la propuesta de norma por su impacto en cifras importantes en opinión de los preparadores.

5.4.3. RECAPITULACIÓN

Nuestros resultados ponen de manifiesto que los usuarios utilizan un mayor número de argumentos para oponerse a la norma que para apoyarla. Asimismo, nuestros resultados ponen de manifiesto la tendencia a la sofisticación argumental a la que se ha referido recientemente la literatura, que se pone de manifiesto por el uso de argumentos relacionados con las

definiciones de los elementos, tanto para apoyar las propuestas como para rechazarlas. En cuanto al rechazo o aceptación del modelo de derecho de uso, los preparadores han recurrido al argumento de que la propuesta no revela el modelo de negocio; éste es un argumento relacionado con la relevancia de la información. En las cuestiones relacionadas con la medición, la pérdida de fiabilidad es uno de los argumentos importantes para rechazar la propuesta, así como la adecuación de la propuesta a las definiciones, especialmente la de pasivo.

**CAPÍTULO 6. ARGUMENTOS UTILIZADOS POR LOS
PREPARADORES**

El análisis cuantitativo de las cartas de comentario supone una reducción del proceso de participación política que elimina, en aras de la codificación, matices que a nuestro juicio son importantes para comprender el proceso. La estructura del capítulo la realizamos en torno a las tres grandes cuestiones analizadas: a) la opinión sobre el modelo de derecho de uso, b) la incorporación de las estimaciones de plazo a la hora de determinar el volumen del pasivo a reconocer y c) la estimación de las cuotas de contingente al valorar el pasivo.

La primera cuestión se sitúa en el terreno del reconocimiento y, en concreto, en determinar si los elementos a reconocer cumplen con la definición. La cuestión no presenta dificultades en cuanto a la probabilidad de los flujos de efectivo. Por el contrario, en la segunda y tercera cuestión, el problema de reconocimiento es doble, por un lado es discutible la existencia del elemento y, por otro, es discutible que se vaya a derivar de manera probable un flujo de efectivo. Este segundo punto es más propio de la medición y así observaremos que se plantea en las cartas de comentario una doble línea de objeciones: unas centradas en la definición del elemento y la otra en las cuestiones referidas a medición.

Nuestro trabajo realiza una clasificación de los argumentos utilizados por los remitentes basada en las conclusiones alcanzadas por la investigación existente. En este sentido, la literatura previa generalmente distingue entre los argumentos basados en los efectos económicos de las normas contables y aquellos otros más conceptuales (Jupe, 2000; Stenka y Taylor, 2010; Larson et al., 2011; Giner y Arce, 2012; Hartwig; 2013). En concreto, Hartwig (2013) realiza un estudio de líneas argumentales distinguiendo entre los que denomina “argumentos sofisticados o conceptuales” y los “argumentos basados en las consecuencias políticas y económicas” de las normas contables. No obstante, algunas particularidades fruto de las características de la norma estudiada se aprecian en algún caso como, por ejemplo, Holder et al. (2013), donde los argumentos se clasifican en cinco categorías (calidad

de la información, problemas de litigio, de medición, coste de aplicación y convergencia entre los US GAAP y las Normas Internacionales de Contabilidad).

La estructura de nuestro análisis comienza con los resultados descriptivos básicos sobre los tipos de argumentos utilizados y si éstos son para apoyar o rechazar la propuesta y continuamos distinguiendo las posiciones en contra y a favor.

6.1. EL MODELO DE DERECHO DE USO

La tabla 6.1 muestra los resultados descriptivos sobre la posición de los preparadores respecto al modelo de derecho de uso. Los preparadores que se posicionan a favor utilizan menos argumentos que los que toman una posición contraria al modelo. Por otra parte, cuando los preparadores no utilizaron ningún argumento para soportar su opinión es porque están a favor de la propuesta (50 casos que estaban en contra frente a 6 que estaban en contra). Estos resultados demuestran la percepción del carácter informativo del *due process* frente a una concepción de democrática, en la que el voto sería suficiente. El *due process* se percibe por los preparadores como un proceso de construcción compartida del entramado argumental que conduce a la norma. Pero además, existen más incentivos para batir las propuestas que para respaldar al Consejo en sus propuestas, lo cual supone un enriquecimiento en el debate que ha llevado a aprobar la propuesta.

Tabla 6.1. Naturaleza de los argumentos a favor y en contra del modelo de derecho de uso

Argumentos	Tipo de argumento	Número de casos (% horizontal)		
		A favor	En contra	Total (% vertical)
Consistencia con definiciones	Conceptual-Técnico	83 (56,5%)	64 (43,5%)	147 (50,8%)
Modelo de negocio	Conceptual-Técnico	3 (6,1%)	46 (93,9%)	49 (16,9%)
Subjetividad	Conceptual-Técnico	1 (12,5%)	7 (87,5%)	8 (2,8%)
Coste vs. beneficio	Conceptual-Económico	2 (6,2%)	30 (93,8%)	32 (11,1%)
Económicos	No conceptual-Económico	3 (7,3%)	38 (92,7%)	41 (14,2%)
Estructuración de operaciones	No conceptual-Regulatorio	7 (58,3%)	5 (41,7%)	12 (4,2%)
Total argumentos empleados		99 (54,3%)	190 (45,7%)	289 (83,7%)
No utilizaron argumento		50 (90,1%)	6 (10,9%)	56 (16,3%)
Total		149 (43,2%)	196 (56,8%)	345 (100%)

Fuente: Elaboración propia

Los argumentos relacionados con los aspectos técnicos del marco conceptual (consistencia con las definiciones y relevancia al reflejar del modelo de negocio) son los más utilizados tanto para aceptar como para rechazar las propuestas. De ellos, el 50,8% de los argumentos apelan a la consistencia de los elementos con las definiciones brindadas por el marco conceptual, mientras que el 16,9% mencionan a la incoherencia, fundamentalmente, de la propuesta con el modelo de negocio con el que los preparadores abordan las operaciones; en definitiva cuestionan la relevancia de la solución propuesta para predecir los flujos de efectivo. Sin embargo, la subjetividad de la propuesta apenas tiene incidencia, al desaparecer el doble modelo de arrendamientos operativos y financieros con sus consiguientes dificultades de clasificación y no ser las cuestiones de medición especialmente sensibles (estas últimas afectarían a la representación fiel).

Los siguientes argumentos más importantes son los relativos a los efectos económicos de la norma, por un lado por el efecto en los estados financieros (y, por otro, por la desproporción del coste de la propuesta sobre las ventajas que ofrece al usuario (argumento económico incorporado en el marco conceptual).

Finalmente, evitar la estructuración de operaciones apenas es esgrimido por los participantes.

En cuanto a la intensidad argumental de las respuestas la tabla 6.3 muestra el número de preparadores en función del número de argumentos esgrimidos en cuanto al modelo de derecho de uso. Lo más frecuente es utilizar 1 o 2 argumentos. Podemos indicar que la intensidad argumental es relativamente baja.

Tabla 6.2. Número de preparadores en función del número de argumentos utilizados sobre el modelo de derecho de uso

Nº de argumentos utilizados	Número de preparadores	Nº de argumentos
0	55	0
1	117	117
2	52	104
3	20	60
4	2	8
Total	246	289

Fuente: Elaboración propia

A continuación, presentamos los argumentos utilizados para oponerse a la propuesta, para posteriormente referirnos a los argumentos a favor.

6.1.1.- ARGUMENTOS EN CONTRA DEL MODELO DE DERECHO DE USO

La oposición a la propuesta del modelo de derecho de uso se sustenta fundamentalmente en argumentos de corte conceptual técnico. Los participantes en el proceso tratan de buscar la legitimidad técnica de sus propuestas en el marco conceptual. Este proceso de sofisticación argumental ha sido documentado previamente en la literatura por Giner y Arce (2012). Los argumentos conceptuales técnicos que se utilizan son principalmente la incompatibilidad con las definiciones (en 64 veces sobre un total de 190 argumentos en contra utilizados) y la falta de adecuación del

modelo a los fundamentos económicos de la operación y al modelo de negocio que la entidad está realizando.

A) Inconsistencia con las definiciones del marco conceptual

La tabla 6.3 presenta los preparadores que ponen de manifiesto la inconsistencia del modelo con las definiciones de los elementos recogida en el marco conceptual.

Tabla 6.3. Entidades en contra del modelo por su inconsistencia con las definiciones del marco conceptual

#CL	Entidades	#CL	Entidades
60	LANDCORP FARMING LIMITED	424	PETROLEO BRASILEIRO, S.A. (BR PETROBRAS)
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	426	E.ON, AG
110	RWE AG	445	CSX CORPORATION
120	NEWCREST MINING LIMITED	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.
153	HOWDEN JOINERY GROUP PLC	468	ICBC INSURANCE CORPORATION OF BRITISH COLUMBIA
179	CLP HOLDINGS LIMITED	473	SNC LAVALIN GROUP INC.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	477	JUNIPER NETWORKS INC.
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	499	UNDER ARMOUR INC.
195	SAINSBURY PLC	500	ENMAX CORPORATION
203	LINDE AG	501	TRANSCANADA CORPORATION
213	PENN WEST ENERGY TRUST	513	QUALCOMM INC.
214	LIMITED BRANDS INC.	554	CONSTELLATION ENERGY GROUP, INC.
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY
272	HUTCHINSON WHAMPOA LIMITED	564	EMERSON ELECTRIC CO.
275	MARLBOROUGH LINES LIMITED	623	FIRST DATA CORPORATION
306	ALLERGAN INC.	645	NH HOTELES, S.A.
322	WH SMITH PLC	656	STX PAN OCEAN CO. LTD
337	SOCIÉTÉ GENERALE	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
340	MOLLER - MAERSK GROUP	697	BT GROUP PLC
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD	698	HESS CORPORATION
350	BRITISH AIRWAYS PLC	701	SANOFIS AVENTIS
358	HEWLETT-PACKARD COMPANY	704	INDITEX
362	LIBERTY MUTUAL HOLDING COMPANY INC.	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
369	UNITED STATES STEEL CORPORATION	707	BHP BILLITON LIMITED GROUP
372	IBM CORPORATION	713	BPCE
373	WESFARMERS LIMITED	728	GDF SUEZ, S.A.
382	DAIRY CREST GROUP, PLC	734	ENCANA CORPORATION
397	VOLKSWAGEN AG	740	CANADIAN NATURAL RESOURCES LIMITED
405	KESKO CORPORATION	745	LEIGHTON HOLDINGS LIMITED
415	CORE-MARK HOLDING COMPANY, INC.	746	EDF Électricité de France SA
417	IMPREGILO SPA	772	CENTRICA PLC
419	TESCO PLC	778	STATOIL ASA

Fuente: Elaboración propia

Una de las causas reconocidas por el IASB para proponer el cambio en la norma de arrendamientos es recoger en el balance de situación las obligaciones que surgen como consecuencia de un contrato de arrendamiento no cancelable. El modelo propone considerar todos los arrendamientos como operaciones de financiación, dando lugar al reconocimiento del correspondiente pasivo. Esta intención alberga un comportamiento conservador del emisor de normas, surgido en un ambiente de creciente desconfianza hacia los proliferantes instrumentos financieros sofisticados y los acuerdos para su transferencia que han dificultado su visualización en el balance, trufado todo ello con escándalos donde el volumen de deuda escondido ha agravado seriamente los efectos de algunas quiebras (el caso más llamativo fue Enron y las consiguientes reacciones legislativas que, en el tema que nos ocupa dio lugar al documento SEC, 2005).

Un grupo amplio de preparadores argumenta que no todas las operaciones de arrendamiento son de financiación; algunas tienen un carácter operativo⁶. Como consecuencia de dicha premisa, el tratamiento debería ser consistente con el previsto para los contratos pendientes de ejecutar en los que las obligaciones surgidas se reconocen cuando la otra entidad atiende a sus compromisos contractuales. United States Steel Corporation lo expresa muy gráficamente (CL369 United States Steel Corporation, 2):

Furthermore, companies have several obligations, such as obligations under take or pay contracts, unconditional purchase obligations, and other 149xecutor contracts that do not require recognition on the balance sheet. We view operating leases as similar obligations that should not be recorded on the balance sheet. We recommend retaining the current lease accounting model which provides for operating and capital leases.

⁶ CL623 First Data Corporation, 1; CL701 Sanofi Aventis, 3; CL740 Canadian Natural Resources, 3; CL745 Leighton Holdings Limited, 3; CL746 EDF, 4; CL772 Centrica, 5; CL778 Statoil, 1.

La asimilación con los contratos pendientes de ejecutar supone reconocer que existe una obligación, que es futura, hasta que el arrendador cumpla con el disfrute pacífico del bien arrendado (*CL419 Tesco, 2*). El carácter futuro de la obligación es cuestionable, ésta existe y la entidad no puede evitar el sacrificio de activos si la otra parte cumple. Sin embargo, la perspectiva de tener que reconocer activos y pasivos simultáneos, derivados de contratos irrevocables, es un frente que el IASB no ha querido abrir. Algunos preparadores apelan a esta extensión para tratar de deslegitimar la delimitación entre los contratos de arrendamientos y los contratos de prestación de servicios (*CL372 IBM, 2*):

Further, we are concerned whether use of this model would give standard setters a proxy to apply similar rules to other 150xecutor contracts. We encourage the Boards to include in a final standard guidance on how to distinguish leasing contracts from other 150xecutor contracts.

La inconsistencia con las definiciones se ha dirigido también tanto en la definición de activo como en el incumplimiento de los requisitos para su reconocimiento. Algún participante atribuye esta debilidad al interés por reconocer las obligaciones en el balance de situación (*CL500 ENMAX, 3*):

We believe that the emphasis placed on creating liabilities in relation to lease obligations in order to remove off balance sheet financing has overshadowed the justification for creating right-of-use assets.

Emerson llega a afirmar que (*CL564, Emerson, 2*):

The right of use asset is an accounting offset to the lease liability, without real substance in a business sense.

La inexistencia de un activo para el arrendatario se justifica también en el incumplimiento de los criterios de reconocimiento. El arrendatario no controla el activo porque el arrendador retiene los riesgos y ventajas significativos (*CL563 FM Global, 3; CL623 First Data Corporation, 2; CL665 Bank of America, 4; CL704 Inditex, 5*). Adicionalmente, BT Group pone de manifiesto

que el modelo de reconocimiento previsto para los arrendatarios es diferente al de baja para los arrendadores. Mientras el primero se sustenta en el de control, asumido también en el proyecto de norma sobre Ingresos y consagrado definitivamente en la IFRS 15 *Revenues*, el de los arrendadores es el de riesgos y ventajas (*CL697 BT Group, 2; CL734 Encana Corporation, 2*). Consecuentemente (*CL645 NH Hoteles, 3*):

the logical implication of the said conceptual premise is that the lessor should derecognized part of the underlying asset and the lessee should recognized partially the same asset, or at least one of the same kind of the underlying (i.e. usually an item of property, plant and equipment).

Esta inconsistencia entre el modelo de reconocimiento para los arrendatarios y el de baja para los arrendadores se utiliza para cuestionar la propia existencia de una obligación actual para el arrendatario cuando el arrendador no ha transferido sustancialmente los riesgos y ventajas, dado que el arrendador durante el contrato todavía no ha cumplido (*CL419 Tesco, 2, CL746 EDF, 5 y CL778 Statoil, 4*). Son ilustrativas las palabras de EDF (*CL746 EDF, 5*):

We also have concerns related to the lessor model described in the ED. The performance obligation model presents several problems. First of all, it seems conceptually incompatible with the right-of-use model prescribed for lessees:

- *If the lessor has an obligation to permit the lessee to use the underlying asset, the lessee cannot have an unconditional obligation to make lease payments over the lease term. The lessee must pay rentals only if the lessor permits it to use the underlying asset. The two liabilities do not match.*

El modelo de derecho de uso supone un cambio sustancial en la consideración del concepto de activo frente al marco conceptual, circunstancia que no ha pasado desapercibida y que motiva una cuestión básica, ¿el reconocimiento en el balance de los arrendamientos operativos supone una evolución en el marco conceptual?. Asimismo también es una cuestión controvertida el concepto de control introducido en la propuesta de

norma de ingresos para reconocer y dar de baja un elemento, frente al tradicional de riesgos y ventajas, y que ahora se pretende implementar en la contabilidad de los arrendatarios (*CL705 Jardine Matheson, 2; CL734 Encana Corporation, 2*).

Algunas voces reclaman, por tanto, la reforma del marco para poder abordar la de los arrendamientos (*CL186 Banco de Santander, 2; CL645 NH Hoteles, 3, CL705 Jardine Matheson, 2, CL778 Statoil, 4*).

B) Desajuste con el modelo de negocio

La tabla 6.4 recoge los preparadores que han cuestionado la capacidad de la propuesta para reflejar el modelo de negocio que justifica la transacción. Como ya indicamos anteriormente, el modelo propuesto parte de la premisa de considerar los contratos de arrendamiento como una fórmula de financiación; sin embargo, como ya indicamos, algunos preparadores subrayan su carácter operativo.

El modelo de derecho de uso supone la naturaleza financiera de todos los contratos de arrendamiento; sin embargo, como ya indicamos anteriormente, algunos preparadores argumentan que existen transacciones con carácter operativo y que la propuesta no aborda adecuadamente el reflejo comercial de estas transacciones (*CL27 Cathay Pacific, 1, similarmente CL87 Swire Pacific Limited, 2*):

In our opinion, by accounting for all lease arrangements in the same way, the financial statements will less accurately reflect how management manages a business. One of the key considerations of asset management (indeed we believe the overriding consideration in most cases) is to manage the exposure to residual value risk. In the context of the airline industry, the proposals in the ED require airlines to recognize existing aircraft operating leases on the balance sheet as assets on the same basis as finance leases. However, management does not necessarily enter into operating leases as a means of financing but as a means of managing exposure to residual value and to benefit from the flexibility that these operating leases provide. Retaining the accounting distinction of operating leases permits reflection of the commercial reality of management decision-

making. By eliminating the operating lease treatment we believe that this important decision will be lost.

Tabla 6.4. Entidades en contra del modelo por su desajuste con el modelo de negocio

#CL	Entidades	#CL	Entidades
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	477	JUNIPER NETWORKS INC.
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	500	ENMAX CORPORATION
89	FIRSTSERVICE CORPORATION	504	TEXAS INSTRUMENTS INC.
100	MWB BUSINESS EXCHANGE PLC	505	METHANEX CORPORATION
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	559	NORDEA BANK AB
120	NEWCREST MINING LIMITED	564	EMERSON ELECTRIC CO.
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	598	FEDERATED INVESTORS INC.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	623	FIRST DATA CORPORATION
195	SAINSBURY PLC	633	LAFARGE, S.A.
213	PENN WEST ENERGY TRUST	662	ACCOR, SA
232	DOUGLAS HOLDING AG	666	RADIOSHACK CORPORATION
232	FIELMANN AG	668	MARRIOTT INTERNATIONAL INC.
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	695	BNP PARIBAS
268	KEYCORP	704	INDITEX
284	MYER HOLDINGS LIMITED	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
306	ALLERGAN INC.	706	MANDARIN ORIENTAL INTERNATIONAL LIMITED
330	REGUS PLC	728	GDF SUEZ, S.A.
337	SOCIÉTÉ GENERALE	734	ENCANA CORPORATION
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD	740	CANADIAN NATURAL RESOURCES LIMITED
369	UNITED STATES STEEL CORPORATION	745	LEIGHTON HOLDINGS LIMITED
373	WESFARMERS LIMITED	746	EDF Électricité de France SA
405	KESKO CORPORATION	774	MTN GROUP LIMITED
474	COACH, INC.	778	STATOIL ASA

Fuente: Elaboración propia

Los arrendamientos operativos introducen flexibilidad a los arrendatarios en la forma de gestionar los bienes de capital (*CL505 Methanex Corporation, 2; CL559 Nordea Finance, 2; CL564 Emerson, 2; CL662, Accor, 1; CL746 EDF Group, 1*). El tratamiento uniforme de todos los contratos de arrendamiento implica perder información sobre qué contratos han sido en esencia compraventas y en cuáles sólo se adquiere una capacidad operativa (*CL337 Société Generale, 1*):

The proposals of the ED are based on the presumption that all leases are financing of the purchase of an asset. But in many arrangements, lessees do not acquire an asset but are buying flexibility provided by lessors. This flexibility should not be underestimated as it is

one of the key reasons why companies choose to lease instead of buying (or leasing with a fixed term) and can be an inherent part of their operational model.

Por otra parte, la exposición al valor residual del activo es la cuestión crítica. Pennwest Energy lo plantea en los siguientes terminus (*CL213 Pennwest Energy, 1-2*):

In our opinion, two significant risks related to real estate ownership (for purposes of rental) are securing a tenant with the financial capacity to make lease payments and the market risk associated with the residual value of the property. As a tenant in such building, we are not exposed to either of these risks; the ability to secure tenants and residual market value risk reside with the owner of the building; not the tenant. We believe the recording of an asset would be incorrect and lead to confusion for users. The rental agreement is a commercial transaction, not a financing transaction, therefore, to record it as a financing transaction does not reflect the underlying economic reality of the agreement.

La exposición al valor residual puede ser muy significativa, tanto en términos de ganancia como de pérdida, y con la distinción entre arrendamientos operativos y financieros, se atribuye a quien sustancialmente asume la misma. Adicionalmente, existen otros riesgos que se mitigan utilizando los arrendamientos con carácter operativo, como el riesgo de capacidad ociosa o el riesgo político de un país, y a los que el tratamiento propuesto no les confiere una solución contable diferencial (*CL745 Leighton Holdings, 3*). Por otra parte, los contratos de arrendamiento pueden incorporar múltiples restricciones de uso que no existirían en un título de propiedad, por lo que al no existir la distinción entre arrendamientos operativos y financieros, los usuarios perderían una información útil (*CL120 NewCrest Group, 2*). Así, United States Steel 154xecutor siguientes (*CL369 United States Steel, 2*):

While operating leases under existing standards give the lessee the right to use the leased asset; that right does not convey ownership or control of the asset. For example, a leased asset is not available to the lessee to pledge as security nor does the lessee have the ability to modify a leased asset (for example, to undertake construction on a leased building) without the consent of the lessor.

La referencia al valor residual implícitamente supone asumir el modelo de riesgos y ventajas. Este modelo se aplica porque la unidad de cuenta es el bien objeto del contrato y no el conjunto de servicios contratados. El cambio de la unidad de cuenta, introducido por la propuesta, permite aplicar el modelo de control. El criterio es quién controla los servicios que prestará el bien a través del contrato. La consecuencia lógica queda expresada de manera nítida por EDF Group (CL746 EDF, 4-5):

If the Boards consider that two business models exist for lessors, the same should apply for lessees because in most cases a contract has the same economic substance for both contracting parties (lessor and lessee). We therefore consider that the text is inconsistent on that point;

The models presented for lessors are based on risks or rewards analysis. We think this is a crucial part of the analysis of lease transactions, and should not be taken into account only for lessors. Moreover, we think that this analysis should be undertaken for both risks and rewards because it would be difficult, in practice, to determine whether risks OR rewards have been transferred. There is a risk of confusion between control transfer, risks and rewards transfer (in substance purchase/sale), and risks or rewards transfer. This is too complicated and confused.

Adicionalmente, la pérdida de relevancia del modelo propuesto implica unas consecuencias económicas negativas que son puestas de manifiesto. La apelación al efecto económico alerta al IASB de la importancia del cambio, con el cual no están de acuerdo porque no refleja las razones por las que abordan la transacción (CL195, J Sainsbury, plc, 3, de manera similar CL183 El Corte Inglés, 5, CL232 Fielmann, AG & Douglas Holding AG, 8):

The effect of this assumption that all leases are financing transactions (and thus included on the balance sheet) could be such as to increase the risk exposure of an entity as perceived by external users of the financial statements. This is in direct contrast to the fact that the entering into of leases by the entity may actually limit the entity's exposure to risk, by increasing operational flexibility. An increased risk perception by investors may lead to a requirement to deliver higher returns, increasing an entity's weighted average cost of capital, resulting in ongoing investments at either greater cost or lower levels.

C) Los efectos económicos de la propuesta

La propuesta de norma implica un cambio en los importes a reconocer en el balance de situación y en la cuenta de resultados. En este trabajo nos estamos centrando en los efectos sobre el balance de situación los cuales han sido señalados por algunos participantes en el proceso para justificar su rechazo a la norma.

Los efectos económicos de la norma tienen que ver con un incremento artificial de los balances de situación, apareciendo activos y pasivos cuya consecuencia es un mayor ratio de endeudamiento, con el efecto negativo sobre los *covenants* establecidos en los contratos de deuda, al no ser la información comparable con la que se emitía al preparar los citados contratos (entre otros, *CL27 Cathay Pacific, 3; CL87 Swire Pacific, 3; CL105 Solid Energy New Zealand, 2; CL182, Esprit Holdings, 4; CL343 Dairy Farm, 4* o *CL705 Jardine Matheson, 4*). Este planteamiento implica considerar que el mercado no es capaz de distinguir el diferente contenido informativo tras el cambio normativo. Express lo indica de la siguiente manera (*CL31 Express, 2*):

By significantly altering the amounts included in the covenant calculations, there is the potential that a number of debt agreements will need to be renegotiated and/or amended, which could lead to additional costs for debtors and a potential windfall for lenders even though the underlying fundamentals surrounding the original debt agreements have not changed.

Además el coste de financiación se puede ver incrementado y dificultarse el acceso al crédito (*CL415 Core Mark, 2; CL662 Accor, 2; CL707 BHP Billiton, 3*).

Tabla 6.5. Entidades en contra del modelo por los efectos económicos

#CL	Entidades	#CL	Entidades
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD
31	EXPRESS, LLC	371	PEPSICO INC.
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	381	HM REVENUE & CUSTOMS
89	FIRSTSERVICE CORPORATION	383	COLONIAL PROPERTIES TRUST
100	MWB BUSINESS EXCHANGE PLC	414	SIMON PROPERTY GROUP INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	415	CORE-MARK HOLDING COMPANY, INC.
166	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	419	TESCO PLC
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	477	JUNIPER NETWORKS INC.
210	NEW LOOK RETAIL GROUP LIMITED	559	NORDEA BANK AB
213	PENN WEST ENERGY TRUST	563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY
226	CREDIT SUISSE GROUP AG	615	EDISON INTERNATIONAL
227	SIGNET JEWELERS LIMITED	662	ACCOR, SA
231	FAMOUS DAVE'S OF AMERICA INC	704	INDITEX
232	DOUGLAS HOLDING AG	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
232	FIELMANN AG	706	MANDARIN ORIENTAL INTERNATIONAL LIMITED
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	707	BHP BILLITON LIMITED GROUP
268	KEYCORP	730	TEXTAINER GROUP HOLDINGS LIMITED
272	HUTCHINSON WHAMPOA LIMITED	772	CENTRICA PLC
275	MARLBOROUGH LINES LIMITED	781	SA SA INTERNATIONAL HOLDING LIMITED

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, la reforma supone unas mayores necesidades de capital y un endurecimiento de las condiciones financieras que experimentarán en el futuro (*CL166 Commonwealth Bank of Australia, 4; CL268 Keycorp, 2 y CL559 Nordea, 3*):

“Capital implications. *The requirement to account for intangible right of use asset on the face of the balance sheet for lessees could foreseeably result in Banking regulators including this as an intangible asset for regulatory capital purposes and every bank worldwide needing to raise capital dollar for dollar to match this asset. Specifically, the Group would need to raise in excess of \$3 billion dollars worth of capital or face a reduction in our tier one capital ratio in excess of 90 basis points.*

Sin embargo, alguna entidad opina que no le afectará(*CL226 Credit Suisse, 2*):

Some may perceive that a bank’s capital position would have deteriorated as a result of this new guidance, but in reality there has been no economic impact as these assets do not represent assets with credit or market risk.

Asimismo, se argumenta que esta norma no es oportuna por el contexto de restricción crediticia y que sus efectos sobre la marcha de las empresas son especialmente gravosa en un periodo de crisis (*CL166 Commonwealth Bank of Australia, 4, similarmente CL414 Simon Property, 2*):

Given the current economic climate and the fact there has been no change to the substance of the contractual arrangements such a punitive implication far outweighs and benefits that may arise from booking the lease on the balance sheet.

D) Los costes de preparación exceden a los beneficios

El siguiente argumento más utilizado fue que el coste de la propuesta excede las ventajas que aporta a los usuarios (*CL153 Howden Joinery, 1*), especialmente por la gran cantidad de arrendamientos que es preciso gestionar como por la complejidad en algunas estimaciones, lo cual también supondrá el incremento de los costes de auditoría (*CL195 J. Sainsbury, 3; CL229 Woolworths Limited, 3-4*).

Tabla 6.6. Entidades en contra del modelo porque los costes que supone exceden los beneficios que reportarían a los usuarios

#CL	Entidades	#CL	Entidades
89	FIRSTSERVICE CORPORATION	382	DAIRY CREST GROUP, PLC
92	COBHAM, PLC	400	1st FARM CREDIT SERVICES, ACA
153	HOWDEN JOINERY GROUP PLC	419	TESCO PLC
179	CLP HOLDINGS LIMITED	424	PETROLEO BRASILEIRO, S.A. (BR PETROBRAS)
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.
195	SAINSBURY PLC	529	TW TELECOM INC
213	PENN WEST ENERGY TRUST	559	NORDEA BANK AB
214	LIMITED BRANDS INC.	580	AIR PRODUCTS AND CHEMICALS, INC.
222	JACOBS ENGINEERING GROUP INC.	615	EDISON INTERNATIONAL
229	WOOLWORTHS LIMITED	626	WALT DISNEY COMPANY
275	MARLBOROUGH LINES LIMITED	697	BT GROUP PLC
284	MYER HOLDINGS LIMITED	730	TEXTAINER GROUP HOLDINGS LIMITED
340	MOLLER - MAERSK GROUP	764	SUNCOR ENERGY INC
371	PEPSICO INC.	772	CENTRICA PLC
372	IBM CORPORATION	774	MTN GROUP LIMITED

Fuente: Elaboración propia

Otro de los costes mencionados es el estudio de los servicios incorporados en los contratos de arrendamiento los cuales podrían ser inmateriales (CL92 Cobham, 1).

La tabla 6.6 presenta las entidades que utilizaron este argumento.

Por áreas se señalan los costes en recursos humanos, Sistemas de información, de control interno, de captación de información, de comunicación con los *stakeholders* o con los socios empresariales a la hora de definir los parámetros, por ejemplos los *convenants* (CL229 Woolworths Limited, 3-4).

Los costes también se refieren a los costes de renegociación de los contratos actualmente vigentes (CL89 First Service Corporation, 2).

6.1.2.- ARGUMENTOS A FAVOR DEL MODELO DE DERECHO DE USO

El principal argumento a favor se fundamenta en la consistencia del modelo de derecho de uso con las definiciones de activo y pasivo recogidas en el marco conceptual. La tabla 6.7 recoge las entidades que han respaldado con este argumento al IASB.

La existencia de un pasivo suscita bastantes adhesiones pues los contratos de arrendamiento no cancelables hacen nacer una obligación para el arrendatario. El punto a explicar es el nacimiento de un activo: el derecho a usar el recurso.

Gráficamente, lo expresan algunos comentaristas al proyecto (CL243 Apple, 1):

We generally believe lease payments under a non-cancellable lease contract represent a present obligation consistent with FASB Concept Statement N° 6 and thus a corresponding right-of-use asset and liability should be recognized'.

Tabla 6.7. Preparadores a favor del modelo de derecho de uso por su consistencia con las definiciones

#CL	Entidades	#CL	Entidades
15	LUBRIZOL CORPORATION	441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED
25	HOLCIM LTD	444	VIRGIN MEDIA INC.
62	COMPAGNIE FINANCIÈRE RICHEMONT, SA	447	TOYS R US INC
71	TATA STEEL	453	LUXOTTICA GROUP SPA
83	UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION	455	EASTMAN CHEMICAL COMPANY
99	DEUTSCHE TELEKOM AG	456	CROMBIE REAL ESTATE INVESTMENT TRUST
101	HYDRO-QUEBEC	458	DARDEN RESTAURANTS, INC.
107	SIEMENS AG	466	SYNGENTA
128	GAP, INC.	470	JC PENNEY COMPANY INC.
135	ALTRIA GROUP INC.'s	472	REPSOL YPF, S.A.
150	UNILEVER PLC	482	TRANSOCEAN LTD
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	484	CROWN CASTLE INTERNATIONAL CORP.
218	THE AES CORPORATION	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED
242	WELLS FARGO & COMPANY	511	REGIONS FINANCIAL CORPORATION
243	APPLE INC.	521	SBA COMMUNICATIONS CORPORATION
248	CHEVRON CORPORATION	534	FEDEX
249	JOHNSON & JOHNSON	535	ASCENSION HEALTH
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	551	McKESSON CORPORATION
253	TELEPHONE AND DATA SYSTEM INC.	561	CISCO SYSTEM, INC.
280	BRISTOL MYERS SQUIBB	562	UBS AG
294	TELSTRA CORPORATION LIMITED	565	AIRCASTLE LIMITED
298	FUJITSU LIMITED	573	AMERICAN TOWER CORPORATION
305	AMERIPRISE FINANCIAL, INC.	589	RYDER SYSTEM INC
307	STARBUCKS CORPORATION	590	AT&T INC
311	JP MORGAN CHASE & CO	603	PFIZER INC.
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	607	IHS INC.
324	MORRISON SUPERMARKETS PLC	612	LIBERTY GLOBAL INC.
334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	616	CNA FINANCIAL CORPORATION
336	SAPPI LIMITED	617	UNION PACIFIC CORPORATION
345	NESTLÉ S.A.	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, INC. (AIG)
363	SEAHAWK DRILLING INC.	622	ASSOCIATED BANC-CORP
370	PROGRESS ENERGY INC	624	MICROSOFT CORPORATION
378	ROYAL DUTCH SHELL PLC	627	NORTHROP GRUMMAN CORPORATION
385	EMPIRE COMPANY LIMITED	690	METLIFE INC.
389	URS CORPORATION	702	WOLSELEY PLC
390	LLOYDS BANKING GROUP PLC	717	ROYAL BANK OF SCOTLAND GROUP PLC (RBS)
425	ONTARIO POWER GENERATION INC.	736	ROCHE HOLDING LIMITED
430	DELL, INC.	741	AIR NEW ZEALAND LIMITED
434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	750	HSBC HOLDINGS PLC
436	MORGAN STANLEY	751	BAYERISCHE MOTOREN WERKE AG (BMW)
438	BARCLAYS BANK PLC	759	DAIMLER AG
439	DEUTSCHE BANK AG		

Fuente: Elaboración propia

○ CL324 WM Morrison Supermarkets, 3:

We agree with the principles contained in the exposure draft proposal. Under current IFRS, there is a mismatch in treatment of operating leases compared to other financial liabilities held at the balance sheet date. This does not appear to be appropriate. Although operating leases are kept off balance sheet, they form part of a company's financial obligation to continue operating and therefore we agree that it is appropriate to bring those items onto the balance sheet as a recognized liability in order to fairly reflect the total financing base of the company. We also agree that it is appropriate to recognize a right-of-use asset as it would be inappropriate to recognize a liability without recognizing the asset which is intrinsically linked to it and as economic benefit is expected to flow to the entity as a result of its use of the asset.

Los contratos de arrendamiento cancelables no forman parte del alcance de la propuesta (CL535 Ascension Health, 4).

Alguna posición además contraargumenta a las tesis en contra de la propuesta (CL436 Morgan Stanley, 3):

A lease contract is not an executory contract under which the lessor has a performance obligation that is satisfied over the term of the contract. Other than embedded service contract, the lessor typically has no additional substantive performance obligations once control of the leased asset has passed to the lessee. We agree that the lease contract is a financing arrangement under which the lessee acquires a right to use the underlying leased asset through financing provided by the lessor.

En nuestra opinión, la novedad conceptual a la hora de interpretar el marco en la vigente NIC 17, que clasifica los arrendamientos en operativos y financieros, y la propuesta de modificación, en la que todos los contratos se consideran transacciones similares, radica en la unidad de cuenta. Si en la NIC 17 vigente es el bien físico, en la propuesta de norma es el conjunto de servicios contratados.

Siemens muestra su acuerdo con el cambio (CL107 Siemens AG, 3-4):

Furthermore we understand the conceptual assumption behind the right-of-use model that views an asset as a bundle of rights that can be divided and separately transferred.

Cuando la unidad de cuenta es el bien, el reconocimiento requiere utilizar el criterio de transferencia sustancial de riesgos y ventajas; por el contrario, si la unidad de cuenta reside en los servicios que presta el bien y que se han transferido al arrendatario vía contrato, el criterio de reconocimiento pasa a ser el de control. Consistente, por otra parte, con la nueva norma de ingresos.

6.1.3. OTROS ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA

Una de las razones esgrimidas por el IASB para modificar la norma de arrendamientos es evitar que las entidades estructuren sus contratos de arrendamiento para evitar el reconocimiento de pasivos. El límite entre los arrendamientos operativos y los financieros requiere el despliegue del juicio profesional, siendo por tanto un terreno abonado para que los contratos se articulen en función del resultado deseado. Este argumento es de técnica regulatoria y pretende evitar que las normas dejen espacios para la discrecionalidad directiva.

Tabla 6.8. Entidades a favor y en contra del modelo para evitar la estructuración de operaciones

#CL	A favor	#CL	En contra
294	TELSTRA CORPORATION LIMITED	381	HM REVENUE & CUSTOMS
442	FIFTH THIRD BANCORP	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.
482	TRANSOCEAN LTD	580	AIR PRODUCTS AND CHEMICALS, INC.
590	AT&T INC	626	WALT DISNEY COMPANY
750	HSBC HOLDINGS PLC	662	ACCOR, SA

Fuente: Elaboración propia

El cambio al modelo de derecho de uso evita esta decisión pues todos los contratos reciben el mismo tratamiento. Como indicamos anteriormente, la modificación en la unidad de cuenta supone prescindir del modelo de riesgos y ventajas para reconocer un elemento y aplicar el modelo de control, ante lo cual la estructuración de contratos se torna más compleja. Sin embargo, el cambio no resuelve otras posibilidades de estructuración como es la

consideración como servicio o como arrendamiento de determinado contrato, siendo éste, en opinión de algunos, el nuevo frente donde las compañías se moverán para estructurar sus contratos (*CL750 HSBC, 2; CL381 HM Revenues & Customs, 2; CL626 Walt Disney, 1 y CL662 Accor, 2*). Para evitarlo demandan más guías para distinguir los servicios de los arrendamientos.

Tabla 6.9. Entidades a favor y en contra del modelo por la subjetividad que elimina o introduce

#CL	A favor	#CL	En contra
294	TELSTRA CORPORATION LIMITED	227	SIGNET JEWELERS LIMITED
		229	WOOLWORTHS LIMITED
		272	HUTCHINSON WHAMPOA LIMITED
		362	LIBERTY MUTUAL HOLDING COMPANY INC.
		563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY
		706	MANDARIN ORIENTAL INTERNATIONAL LIMITED
		772	CENTRICA PLC

Fuente: Elaboración propia

Los preparadores que han argumentado las bondades antiabuso de la propuesta apelan a la mejora de la comparabilidad entre compañías, la cual es una característica de mejora de la información financiera (*CL294 Telstra, 2; CL442 Fifth Third Bank, 1*).

Por su parte, la subjetividad que puede introducir el modelo también es un argumento marginal porque no estamos el problema de medición no es lo más relevante. No obstante, no se puede pasar por alto que el modelo surge con la intención de evitar la subjetividad a la hora de clasificar los arrendamientos en operativos o financieros (*CL294 Telstra, 2*) que sigue siendo subjetivo distinguirlos de determinados contratos de servicios (*CL772 Centrica, 5*). La norma incorpora una serie de estimaciones que suponen una “puerta abierta” a la subjetividad que, en lo referente al reconocimiento inicial, se sitúa en la estimación del tipo de descuento (*CL229 Woolworths, 2; CL563 FM Global, 3; CL706 Mandarin Oriental The Hotel Group, 1*).

6.2. EL PLAZO DE LOS CONTRATOS. LAS OPCIONES DE RENOVACIÓN O CANCELACIÓN ANTICIPADA

El periodo de comentarios del DP2009 puso de manifiesto las críticas a la incorporación de las opciones de extensión o cancelación en la valoración dado que no son obligaciones actuales; sin embargo, el ED2010 las mantiene como elementos a incorporar en la valoración debido a motivos prácticos (ED2010, BC117).

El tratamiento de las opciones de extensión o revocación anticipada del contrato es una cuestión controvertida como lo demuestra el hecho de que un miembro del Consejo, Stephen Cooper, expresó un voto particular, que le lleva a rechazar el proyecto en su conjunto aunque está de acuerdo con su principal aportación: el modelo del derecho de uso.

La tabla 6.10 muestra los resultados descriptivos sobre la posición de los preparadores respecto al plazo a considerar para determinar el pasivo a reconocer. El rechazo a la propuesta sobre el tratamiento de las opciones de renovación o cancelación anticipada es manifiesto.

Tabla 6.10. Naturaleza de los argumentos a favor y en contra del tratamiento de las opciones de renovación o cancelación anticipada (el plazo)

Argumentos	Tipo de argumento	Número de casos (% horizontal)		
		A favor	En contra	Total (% vertical)
Consistencia con definiciones	Conceptual-Técnico	7 (3,7%)	184 (96,3%)	191 (36,5%)
Modelo de negocio	Conceptual-Técnico	6 (11,5)	46 (88,5%)	52 (8,6%)
Subjetividad	Conceptual-Técnico	5 (3,4%)	143 (96,6%)	148 (28,3%)
Coste vs. beneficio	Conceptual-Económico	2 (2,7%)	73 (97,3%)	75 (14,3%)
Económicos	No conceptual-Económico	1 (1,9%)	52 (98,1%)	53 (10,1%)
Estructuración de operaciones	No conceptual-Regulatorio	5 (45,5%)	6 (54,5%)	11 (2,1%)
Total argumentos empleados		26 (4,9%)	504 (95,1%)	530 (97,1%)
No utilizaron argumento		9 (56,3%)	7 (43,8%)	16 (2,9%)
Total		35 (6,4%)	511 (93,6%)	546 (100%)

Fuente: Elaboración propia

La consistencia de la solución adoptada con las definiciones de los elementos es el argumento más utilizado seguido de la escasa fiabilidad de la medida al ser muy subjetivo determinar cuál es el plazo más allá de los plazos contractualmente obligatorios. Esta subjetividad además implicaría una complejidad que no compensa a los beneficios que reportaría al usuario y agravaría las consecuencias económicas adversas del nuevo modelo de derecho de uso. Finalmente, se argumenta también que las opciones de renovación o cancelación anticipada introduce flexibilidad en la gestión de los activos y su consideración integrada de ambos componentes, contrato principal y opción, no revelaría la finalidad económica de la misma.

La intensidad argumental en la cuestión del plazo es más elevada que en el caso del modelo de derecho de uso. El grupo más relevante de preparadores fue el que utilizó dos, siendo muy relevante el de preparadores que emplearon hasta tres argumentos (59 preparadores). Al menos 76 utilizaron un argumento y un muy escaso número no indicaron las razones para su posición.

Tabla 6.11. Número de preparadores en función del número de argumentos utilizados sobre el tratamiento de las opciones de extensión o revocación anticipada (el plazo)

Nº de argumentos utilizados	Número de preparadores	Nº de argumentos
0	16	0
1	76	76
2	98	196
3	59	177
4	19	76
5	1	5
Total	269	530

Fuente: Elaboración propia

6.2.1. FALTA DE CONSISTENCIA CON LAS DEFINICIONES

La principal crítica a la propuesta es que se consideran como pasivo componentes que no son obligaciones y, por lo tanto, no son pasivos. La tabla 6.12 muestra las entidades que argumentaron en esta línea.

Tabla 6.12. Argumentos en contra de la solución para las opciones de renovación y cancelación anticipada por falta de consistencia con las definiciones

#CL	Entidades	#CL	Entidades	#CL	Entidades
25	HOLCIM LTD	372	IBM CORPORATION	587	COBANK, ACB
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	373	WESFARMERS LIMITED	589	RYDER SYSTEM INC
71	TATA STEEL	378	ROYAL DUTCH SHELL PLC	590	AT&T INC
75	ARDENT LEISURE	381	HM REVENUE & CUSTOMS	593	CI TIGROUP INC.
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	383	COLONIAL PROPERTIES TRUST	595	QIGNA CORPORATION
99	DEUTSCHE TELEKOM AG	389	URS CORPORATION	598	FEDERATED INVESTORS INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	390	LLOYDS BANKING GROUP PLC	600	NORFOLK SOUTHERN CORPORATION
107	SIEMENS AG	393	BURLINGTON NORTHERN SANTA FE CORPORATION	601	HARSCO CORPORATION
112	JOHN LEWIS PARTNERSHIP PLC	397	VOLKSWAGEN AG	602	FEDERAL HOME LOAN BANKS
127	AEROCENTURY CORP.	405	KESKO CORPORATION	603	PFIZER INC.
133	ATWOOD OCEANICS, INC.	407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ, LTD.	604	DR PEPPER SNAPPLE GROUP INC.
135	ALTRIA GROUP INC.'s	414	SIMON PROPERTY GROUP INC.	606	IDAHO POWER COMPANY. IDACORP, INC.
145	ALLIANCE BOOTS GmbH	417	IMPREGILO SPA	611	QUANTA SERVICES INC.
153	HOWDEN JOINERY GROUP PLC	424	PETROLEO BRASILEIRO, S.A. (BR PETROBRAS)	612	LIBERTY GLOBAL INC.
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	425	ONTARIO POWER GENERATION INC.	615	EDISON INTERNATIONAL
162	HUNTINGTON BANCSHARES INCORPORATED	430	DELL, INC.	616	CNA FINANCIAL CORPORATION
167	SANDISK CORPORATION	434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	617	UNION PACIFIC CORPORATION
182	ESPRIIT HOLDINGS LIMITED	436	MORGAN STANLEY	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, INC.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	438	BARCLAYS BANK PLC	620	GENERAL ELECTRIC COMPANY
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	439	DEUTSCHE BANK AG	622	ASSOCIATED BANC-CORP
195	SAINSBURY PLC	440	TELEFÓNICA, S.A.	623	FIRST DATA CORPORATION
203	LINDE AG	441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	626	WALT DISNEY COMPANY
214	LIMITED BRANDS INC.	442	FIFTH THIRD BANCORP	633	LAFARGE, S.A.
226	CREDIT SUISSE GROUP AG	444	VIRGIN MEDIA INC.	645	NH HOTELES, S.A.
227	SIGNET JEWELERS LIMITED	445	CSX CORPORATION	648	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP INC.
229	WOOLWORTHS LIMITED	447	TOYS R US INC	649	CANADIAN NATIONAL RAILWAY COMPANY
231	FAMOUS DAVE'S OF AMERICA INC	453	LUXOTTICA GROUP SPA	662	ACCOR, SA
232	DOUGLAS HOLDING AG	470	JC PENNEY COMPANY INC.	664	PRAXAIR INC.
232	FIELMANN AG	472	REPSOL YPF, S.A.	667	PNM RESOURCES INC.
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	474	COACH, INC.	669	GATX CORPORATION
242	WELLS FARGO & COMPANY	478	BEST BUY CO., INC.	676	CVS CAREMARK CORPORATION
243	APPLE INC.	482	TRANSOCEAN LTD	681	BP PLC
244	XEROX CORPORATION	486	APN NEWS & MEDIA LIMITED	689	SAFEWAY INC.
248	CHEVRON CORPORATION	491	EXXON MOBIL CORPORATION	690	METLIFE INC.
253	TELEPHONE AND DATA SYSTEM INC.	498	EQUITY RESIDENTIAL	695	BNP PARIBAS
254	MCDONALD'S CORPORATION	499	UNDER ARMOUR INC.	697	BT GROUP PLC
261	PITNEY BOWES INC.	503	BB&T CORPORATION	699	BED BATH & BEYOND INC.
262	SUNTRUST BANKS, INC.	504	TEXAS INSTRUMENTS INC.	701	SANOFIS AVENTIS
275	MARLBOROUGH LINES LIMITED	507	AMERICAN ELECTRIC POWER COMPANY	702	WOLSELEY PLC
280	BRISTOL MYERS SQUIBB	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED	704	INDITEX
282	DIRECTV	511	REGIONS FINANCIAL CORPORATION	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
284	MYER HOLDINGS LIMITED	514	SOUTHERN COMPANY	707	BHP BILLITON LIMITED GROUP
292	MACQUAIRE GROUP LIMITED	519	ENTERGY CORPORATION	713	BPCE
298	FUJITSU LIMITED	525	CC MEDIA HOLDINGS, INC.	720	ABITIBI BOWATER INC.
306	ALLERGAN INC.	535	ASCENSION HEALTH	722	KESA ELECTRICALS PLC
307	STARBUCKS CORPORATION	538	SL GREEN REALTY CORP	725	THE BANK OF NEW YORK MELLON CORP.
311	JP MORGAN CHASE & CO	538	VORNADO REALTY TRUST	728	GDF SUEZ, S.A.
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	543	XCEL ENERGY INC.	732	SALESFORCE COM INC.
322	WH SMITH PLC	547	APOLLO GROUP, INC.	736	ROCHE HOLDING LIMITED
330	REGUS PLC	548	INVESCO LTD.	737	DIXONS STORE GROUP INTERNATIONAL PLC
334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	551	MCKESSON CORPORATION	740	CANADIAN NATURAL RESOURCES LIMITED
337	SOCIÉTÉ GENERALE	554	CONSTELLATION ENERGY GROUP	741	AIR NEW ZEALAND LIMITED
338	AUSTRALIA AND NEW ZEALAND BANKING G.	557	VITAMIN SHOPPE	743	EBAY INC.
340	MOLLER - MAERSK GROUP	561	CISCO SYSTEM, INC.	745	LEIGHTON HOLDINGS LIMITED
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS	562	UBS AG	746	EDF Électricité de France SA
345	NESTLÉ S.A.	563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY	750	HSBC HOLDINGS PLC
350	BRITISH AIRWAYS PLC	565	AIRCASLE LIMITED	756	BRITISH COLUMBIA LIQUOR DISTRIBUTION
357	INTEL CORPORATION	570	LOWE'S COMPANIES INC.	758	INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP PLC
358	HEWLETT-PACKARD COMPANY	573	AMERICAN TOWER CORPORATION	759	DAIMLER AG
360	LEXINGTON REALTY TRUST	582	HYATT HOTELS CORPORATION	772	CENTRICA PLC
370	PROGRESS ENERGY INC	584	US BANCORP	774	MTN GROUP LIMITED
				778	STATOIL ASA

Fuente: Elaboración propia

Coincidiendo con la *Alternative View* expresada por Stephen Cooper en el ED2010, la principal objeción es que sólo debe considerarse en el pasivo aquellas obligaciones actuales no cancelables reconocidas en el contrato (entre otros, *CL25 Holcim, 5*, *CL71 Tata Steel, 5*; *CL99 Deutsche Telekom, 17*; *CL105 Solid Energy New Zealand, 5*; *CL438 Barclays, 7*).

Este rechazo a la inclusión de las opciones de renovación o cancelación anticipada sólo la admitiría Mr. Cooper (ED2013) si existiese un incentivo a su ejercicio; tesis que posteriormente se ha asumido en el ED2013 como la existencia de un incentivo económico significativo (*CL87 Swire Pacific Limited, 4*; *CL127 Aerocentury, 6*; *CL133 Atwood Oceanics, 7*; *CL135 Altria Group, 5*; *CL244 Xerox, 8*; entre otros).

Técnicamente, estas opciones se deberían medir por su valor intrínseco y no por los flujos de caja que se derivarían en caso de ser ejercidas (*CL284 Myer Holding, 6*; *CL440 Telefónica, 9*), si bien ello supondría un excesivo coste

La justificación a la postura del IASB también la encuentran algunos preparadores en el intento por parte del IASB de ayudar a los usuarios a estimar los flujos de efectivo que tendrá la entidad; es decir, en aras de la relevancia de la información (*CL183 El Corte Inglés, 11*). Este recurso a la parte teleológica del marco conceptual, donde situamos a los objetivos de la información y las características que debe reunir, es una vaga referencia que sólo encuentra su soporte si el entramado lógico, donde situamos los criterios de reconocimiento y medición respaldan la solución propuesta.

La identificación de los diversos componentes del contrato vuelve a ser una nueva manifestación del problema conceptual de la definición de la unidad de cuenta. La propuesta considera al contrato como un todo tratando de evitar la estructuración de operaciones (cláusula antiabuso), sin embargo el contrato principal y las opciones pueden ser considerados elementos

separados, con reconocimientos en momentos diferentes, debido a que no cumplen con la definición de pasivo manera simultánea.

En definitiva, estamos en presencia de una decisión de reconocimiento, donde las dudas surgen o bien sobre el cumplimiento de la definición al abordar la decisión de reconocimiento o bien sobre la posibilidad de efectuar una medición fiable.

Tabla 6.13. Argumentos en contra de la solución para las opciones de renovación y cancelación anticipada por introducir subjetividad

#CL	Entidades	#CL	Entidades	#CL	Entidades
31	EXPRESS, LLC	357	INTEL CORPORATION	557	VITAMIN SHOPPE
100	MWB BUSINESS EXCHANGE PLC	358	HEWLETT-PACKARD COMPANY	561	CISCO SYSTEM, INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	362	LIBERTY MUTUAL HOLDING COMPANY INC.	562	UBS AG
107	SIEMENS AG	363	SEAHAWK DRILLING INC.	563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY
110	RWE AG	369	UNITED STATES STEEL CORPORATION	564	EMERSON ELECTRIC CO.
128	GAP, INC.	370	PROGRESS ENERGY INC	570	LOWE'S COMPANIES INC.
133	ATWOOD OCEANICS, INC.	371	PEPSICO INC.	585	BALL CORPORATION
135	ALTRIA GROUP INC.'s	372	IBM CORPORATION	589	RYDER SYSTEM INC
136	KELLY SERVICES INC.	373	WESFARMERS LIMITED	593	CITIGROUP INC.
153	HOWDEN JOINERY GROUP PLC	378	ROYAL DUTCH SHELL PLC	595	CIGNA CORPORATION
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	390	LLOYDS BANKING GROUP PLC	598	FEDERATED INVESTORS INC.
166	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ	604	DR PEPPER SNAPPLE GROUP INC.
167	SANDISK CORPORATION	415	CORE-MARK HOLDING COMPANY, INC.	606	IDAHO POWER COMPANY. IDACORP, INC.
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	425	ONTARIO POWER GENERATION INC.	611	QUANTA SERVICES INC.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	617	UNION PACIFIC CORPORATION
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	436	MORGAN STANLEY	622	ASSOCIATED BANC-CORP
195	SAINSBURY PLC	438	BARCLAYS BANK PLC	623	FIRST DATA CORPORATION
210	NEW LOOK RETAIL GROUP LIMITED	439	DEUTSCHE BANK AG	633	LAFARGE, S.A.
214	LIMITED BRANDS INC.	441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	648	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP INC.
227	SIGNET JEWELERS LIMITED	442	FIFTH THIRD BANCORP	649	CANADIAN NATIONAL RAILWAY COMPANY
229	WOOLWORTHS LIMITED	443	WILLIAMS COMPANIES INC.	663	SHERWIN WILLIAMS COMPANY
232	DOUGLAS HOLDING AG	444	VIRGIN MEDIA INC.	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
232	FIELMANN AG	445	CSX CORPORATION	666	RADIOSHACK CORPORATION
242	WELLS FARGO & COMPANY	446	GOLDMAN SACHS GROUP INC.	667	PNM RESOURCES INC
243	APPLE INC.	447	TOYS R US INC	668	MARRIOTT INTERNATIONAL INC.
244	XEROX CORPORATION	453	LUXOTTICA GROUP SPA	676	CVS CAREMARK CORPORATION
249	JOHNSON & JOHNSON	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.	689	SAFEWAY INC.
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	465	ABERCROMBIE & FITCH CO.	695	BNP PARIBAS
253	TELEPHONE AND DATA SYSTEM INC.	469	APRIA HEALTHCARE GROUP INC	704	INDITEX
254	MCDONALD'S CORPORATION	473	SNC LAVALIN GROUP INC.	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
262	SUNTRUST BANKS, INC.	474	COACH, INC.	706	MANDARIN ORIENTAL INTERNATIONAL
268	KEYCORP	475	ENSCO INTERNATIONAL PLC	713	BPCE
272	HUTCHINSON WHAMPOA LIMITED	477	JUNIPER NETWORKS INC.	720	ABITIBIOWATER INC.
275	MARLBOROUGH LINES LIMITED	478	BEST BUY CO., INC.	722	KESA ELECTRICALS PLC
284	MYER HOLDINGS LIMITED	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III	725	THE BANK OF NEW YORK MELLON CORP.
288	GPT GROUP	495	WRIT	732	SALESFORCE COM INC.
292	MACQUAIRE GROUP LIMITED	505	METHANEX CORPORATION	734	ENCANA CORPORATION
298	FUJITSU LIMITED	507	AMERICAN ELECTRIC POWER COMPANY	736	ROCHE HOLDING LIMITED
305	AMERIPRISE FINANCIAL, INC.	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED	741	AIR NEW ZEALAND LIMITED
306	ALLERGAN INC.	513	QUALCOMM INC.	743	EBAY INC.
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	514	SOUTHERN COMPANY	746	EDF Électricité de France SA
322	WH SMITH PLC	525	CC MEDIA HOLDINGS, INC.	750	HSBC HOLDINGS PLC
329	NEXT PLC	529	TW TELECOM INC	756	BRITISH COLUMBIA LIQUOR DISTRIBUTION
334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	538	SL GREEN REALTY CORP	758	INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP PLC
336	SAPPI LIMITED	538	VORNADO REALTY TRUST	759	DAIMLER AG
337	SOCIÉTÉ GENERALE	544	TAUBMAN CENTERS INC.	772	CENTRICA PLC
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS	547	APOLLO GROUP, INC.	781	SA SA INTERNATIONAL HOLDING LIMITED
345	NESTLÉ S.A.	548	INVESCO LTD.		

Fuente: Elaboración propia

6.2.2. FALTA DE FIABILIDAD DE LAS ESTIMACIONES Y LA RELACIÓN COSTE-BENEFICIO

Aunque muchos preparadores han expresado su rechazo desde la falta de consistencia con la definición de pasivo, un grupo relevante además ha argumentado por las dificultades de medición fiable.

Tabla 6.14. Argumentos en contra de la solución para las opciones de renovación y cancelación anticipada por un excesivo coste en relación al beneficio que introduce

#CL	Entidades	#CL	Entidades
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD
31	EXPRESS, LLC	345	NESTLÉ S.A.
69	KINDRED HEALTHCARE, INC	357	INTEL CORPORATION
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	369	UNITED STATES STEEL CORPORATION
107	SIEMENS AG	370	PROGRESS ENERGY INC
110	RWE AG	372	IBM CORPORATION
128	GAP, INC.	397	VOLKSWAGEN AG
136	KELLY SERVICES INC.	424	PETROLEO BRASILEIRO, S.A. (BR PETROBRAS)
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	438	BARCLAYS BANK PLC
166	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	439	DEUTSCHE BANK AG
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	443	WILLIAMS COMPANIES INC.
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	444	VIRGIN MEDIA INC.
210	NEW LOOK RETAIL GROUP LIMITED	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III, INC.
214	LIMITED BRANDS INC.	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED
218	THE AES CORPORATION	512	STATE STREET CORPORATION
226	CREDIT SUISSE GROUP AG	538	SL GREEN REALTY CORP
232	DOUGLAS HOLDING AG	538	VORNADO REALTY TRUST
232	FIELMANN AG	547	APOLLO GROUP, INC.
242	WELLS FARGO & COMPANY	551	McKESSON CORPORATION
243	APPLE INC.	561	CISCO SYSTEM, INC.
244	XEROX CORPORATION	564	EMERSON ELECTRIC CO.
248	CHEVRON CORPORATION	590	AT&T INC
249	JOHNSON & JOHNSON	595	CIGNA CORPORATION
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	607	IHS INC.
254	MCDONALD'S CORPORATION	618	TCF FINANCIAL CORPORATION
261	PITNEY BOWES INC.	620	GENERAL ELECTRIC COMPANY
268	KEYCORP	626	WALT DISNEY COMPANY
272	HUTCHINSON WHAMPOA LIMITED	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
282	DIRECTV	666	RADIOSHACK CORPORATION
284	MYER HOLDINGS LIMITED	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
292	MACQUAIRE GROUP LIMITED	713	BPCE
307	STARBUCKS CORPORATION	720	ABITIBIBOWATER INC.
311	JP MORGAN CHASE & CO	732	SALESFORCE COM INC.
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	734	ENCANA CORPORATION
337	SOCIÉTÉ GENERALE	741	AIR NEW ZEALAND LIMITED
340	MOLLER - MAERSK GROUP	746	EDF Électricité de France SA
		756	BRITISH COLUMBIA LIQUOR DISTRIBUTION

Fuente: Elaboración propia

Las estimaciones a realizar sobre la extensión de los plazos son complejas por los horizontes temporales a largo plazo con los que se diseñan muchos contratos. Estos horizontes se encuentran sometidos a variables externas que los tornan más inciertos si caben (*CL153 Howden Joinery Group, 6; CL210 New Look Retail Group, 2; CL214 Limited Brands, 3*).

Algunos preparadores advierten que el requerimiento de estimación es más exigente que en otras normas como la NIC 36, donde el horizonte temporal de proyección es de cinco años (*CL195 Sainsbury, 4*).

La complejidad de las estimaciones incrementa los costes de preparación de la información y de auditoría, superando ampliamente los beneficios que reportaría a los usuarios, haciendo poco comparable la información (entre otros, *CL154 Williams Sonoma, 4; CL166 Commonwealth Bank of Australia, 2; CL167 Sandisk, 2; CL186 Banco Santander, 16*).

La información sobre estas ampliaciones de plazo sería razonable incluirlas en las Notas (*CL183 El Corte Inglés, 11; CL186 Banco Santander, 16; CL227 Signet Jewellers Limited, 3; CL438 Barclays, 8*).

6.2.3. LA PROPUESTA INTENSIFICA LOS EFECTOS ECONÓMICOS NEGATIVOS Y LA FALTA DE CONSISTENCIA CON EL MODELO DE NEGOCIO

La incorporación de las obligaciones derivadas de las extensiones de plazo incrementa los ratios de endeudamiento sin que técnicamente la entidad haya incurrido en una obligación, empeorando la imagen proyectada de su situación financiera (*CL261 Pitney Bowes, 7; CL562 UBS, 7; CL595 CIGNA Corporation, 2*). Este incremento de las deudas implica un mayor riesgo que es precisamente lo contrario a la estrategia deseada al incorporar las opciones (*CL759 Daimler, 9*).

Por otra parte, la falta de precisión en las estimaciones obligará a recalcular las estimaciones introduciendo volatilidad en las cuentas (entre otros, *CL133*

Atwood Oceanics, 7; CL280 Bristol Myers Squibb, 2; CL284 Myer Holding, 3).

Tabla 6.15. Argumentos en contra de la solución para las opciones de renovación y cancelación anticipada por los efectos económicos

#CL	Entidades	#CL	Entidades
31	EXPRESS, LLC	472	REPSOL YPF, S.A.
69	KINDRED HEALTHCARE, INC	474	COACH, INC.
71	TATA STEEL	477	JUNIPER NETWORKS INC.
100	MWB BUSINESS EXCHANGE PLC	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III, INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	486	APN NEWS & MEDIA LIMITED
110	RWE AG	495	WRIT
133	ATWOOD OCEANICS, INC.	499	UNDER ARMOUR INC.
261	PITNEY BOWES INC.	505	METHANEX CORPORATION
280	BRISTOL MYERS SQUIBB	512	STATE STREET CORPORATION
284	MYER HOLDINGS LIMITED	513	QUALCOMM INC.
305	AMERIPRISE FINANCIAL, INC.	561	CISCO SYSTEM, INC.
324	MORRISON SUPERMARKETS PLC	562	UBS AG
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD	563	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY
363	SEAHAWK DRILLING INC.	573	AMERICAN TOWER CORPORATION
369	UNITED STATES STEEL CORPORATION	584	US BANCORP
373	WESFARMERS LIMITED	589	RYDER SYSTEM INC
397	VOLKSWAGEN AG	595	CIGNA CORPORATION
407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ, LTD.	626	WALT DISNEY COMPANY
414	SIMON PROPERTY GROUP INC.	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
415	CORE-MARK HOLDING COMPANY, INC.	668	MARRIOTT INTERNATIONAL INC.
434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	704	INDITEX
438	BARCLAYS BANK PLC	725	THE BANK OF NEW YORK MELLON CORPORATION
440	TELEFÓNICA, S.A.	732	SALESFORCE COM INC.
441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	736	ROCHE HOLDING LIMITED
447	TOYS R US INC	759	DAIMLER AG
455	EASTMAN CHEMICAL COMPANY	772	CENTRICA PLC

Fuente: Elaboración propia

Las opciones de renovación o cancelación anticipada dotan de flexibilidad al arrendatario en la gestión del recurso y el tratamiento propuesto no la revela tal y como expresa la *Alternative View 3* (ED2010; *CL71 Tata Steel, 5; CL167 Sandisk, 2, CL195 Sainsbury, 9; CL284 Myer Holding, 3*). Asimismo, la existencia de opciones incrementa el precio del alquiler para resarcir el riesgo que para el arrendador supone la flexibilidad que gana el arrendatario. Por este motivo no pueden tratarse de manera similar transacciones que se gestionan de manera diferente (*CL145 Alliance Boots, 2*). Woolworth además añade que la entidad no reestructuraría sus contratos, disminuyendo los periodos mínimos de contrato y estableciendo opciones

pues esta estrategia incrementaría el precio demandado por el arrendador (CL229 Woolworths, 5).

El mecanismo de estructuración que se trata de evitar con la inclusión del efecto de las opciones de plazo en la medición inicial de la obligación tropieza con el hecho de que no son comparables contratos con opciones que contratos sin ellas y al final terminan imponiéndose las razones de mercado sobre las informativas. De hecho, la previsiones antiabuso son cuestionables (CL242 Wells Fargo, 2).

Tabla 6.16. Argumentos en contra de la solución para las opciones de renovación y cancelación anticipada porque la propuesta no refleja el modelo de negocio

#CL	Entidades	#CL	Entidades
71	TATA STEEL	358	HEWLETT-PACKARD COMPANY
107	SIEMENS AG	360	LEXINGTON REALTY TRUST
128	GAP, INC.	373	WESFARMERS LIMITED
145	ALLIANCE BOOTS GmbH	378	ROYAL DUTCH SHELL PLC
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	389	URS CORPORATION
162	HUNTINGTON BANCSHARES INCORPORATED	397	VOLKSWAGEN AG
167	SANDISK CORPORATION	425	ONTARIO POWER GENERATION INC.
195	SAINSBURY PLC	447	TOYS R US INC
222	JACOBS ENGINEERING GROUP INC.	470	JC PENNEY COMPANY INC.
227	SIGNET JEWELERS LIMITED	590	AT&T INC
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	593	CITIGROUP INC.
242	WELLS FARGO & COMPANY	611	QUANTA SERVICES INC.
254	McDONALD'S CORPORATION	614	YUM! BRANDS INC.
261	PITNEY BOWES INC.	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, INC.
262	SUNTRUST BANKS, INC.	662	ACCOR, SA
282	DIRECTV	701	SANOFIS AVENTIS
284	MYER HOLDINGS LIMITED	702	WOLSELEY PLC
306	ALLERGAN INC.	713	BPCE
307	STARBUCKS CORPORATION	737	DIXONS STORE GROUP INTERNATIONAL
311	JP MORGAN CHASE & CO	746	EDF Électricité de France SA
324	MORRISON SUPERMARKETS PLC	759	DAIMLER AG
330	REGUS PLC	772	CENTRICA PLC
337	SOCIÉTÉ GENERALE	778	STATOIL ASA

Fuente: Elaboración propia

La inclusión de opciones de renovación y el momento en que se articulan forma parte de la gestión de riesgos operativos de los arrendatarios y su revelación ofrece a los usuarios una información más útil sobre los juicios en los que se basa el negocio (CL227 Signet Jewellers, 3).

6.3. LAS CUOTAS CONTINGENTES EN LA DETERMINACIÓN DEL PASIVO

Las cuotas contingentes no son todas similares y esto es advertido por los preparadores que abordan la cuestión, distinguiendo en un gran número de casos posicionamientos diferentes en función de que la contingencia esté bajo el control de la entidad (por ejemplo, las cuotas contingentes que dependen del uso del activo o las que dependen del desempeño del mismo), y las cuotas contingentes que está fuera del control de la entidad (por ejemplo, las referidas a índices). En nuestra categorización, hemos considerado como una respuesta contraria a la propuesta si no se aceptaba íntegramente ésta, que prescribía la incorporación de todas.

Como podemos observar en la tabla 6.17 nuevamente son los argumentos de consistencia con las definiciones los más relevantes a la hora de defender las posiciones sobre las cuotas contingentes. El segundo criterio más utilizado es la dificultad para obtener una medida fiable. Al igual que en el caso del plazo, la línea argumental es muy similar.

Tabla 6.17. Naturaleza de los argumentos a favor y en contra del tratamiento de las cuotas contingentes

Argumentos	Tipo de argumento	Número de casos (% horizontal)		
		A favor	En contra	Total (% vertical)
Consistencia con definiciones	Conceptual-Técnico	12 (8,4%)	131 (91,6%)	143 (36,4%)
Modelo de negocio	Conceptual-Técnico	1 (7,7%)	12 (92,3%)	13 (3,3%)
Subjetividad	Conceptual-Técnico	2 (1,6%)	123 (98,4%)	125 (31,8%)
Coste vs. beneficio	Conceptual-Económico	1 (1,5%)	67 (98,5%)	68 (17,3%)
Económicos	No conceptual-Económico	2 (5,3%)	36 (94,7%)	38 (9,7%)
Estructuración de operaciones	No conceptual-Regulatorio	2 (33,3%)	4 (66,7%)	6 (1,5%)
Total argumentos empleados		20 (4,0%)	373 (96,0%)	393 (94,9%)
No utilizaron argumento		20 (80,0%)	5 (20,0%)	25 (5,1%)
Total		40 (9,6%)	378 (90,4%)	418 (100%)

Fuente: Elaboración propia

El tercer argumento más utilizado es que el coste de estimación excede ampliamente a las ventajas que reporta la estimación de los flujos de caja que se pueden derivar con dichas cuotas. Finalmente, los efectos económicos, la inconsistencia con el modelo de negocio pretendido al

incorporarlas al contrato y evitar la estructuración de operaciones son criterios marginales.

Los defensores de la incorporación de todo tipo de cuotas contingentes, alegan que la obligación existe y que, por lo tanto, la cuestión de las cuotas contingentes lo es de medición (*CL83 United Technologies, 1; CL101 Hydro Quebec, 5; CL707 BHP Billiton, 8*) añadiendo además que es relevante conocer las intenciones de la entidad (*CL150 Unilever, 4*) porque esto ayuda a estimar mejor los flujos de caja futuros de la entidad (*CL294 Telstra, 8*).

El ED2010 aboga por la estimación de las cuotas contingentes para evitar que, a través de ellas, se estructuren los contratos de manera que se reconozca un volumen menor de pasivo (ED2010.BC.123b). Esta línea argumental es criticada por algún preparador (*CL133 Atwood Oceanics, 8*) Sin embargo, escasamente se argumenta a favor y alguna vez en contra, por las posibilidades de manipulación que facilita la estimación.

6.18. Número de preparadores en función del número de argumentos utilizados sobre el tratamiento de las cuotas contingentes

Nº de argumentos utilizados	Nº de preparadores	Nº de argumentos
0	25	0
1	84	84
2	66	132
3	43	129
4	12	48
Total	230	393

Fuente: Elaboración propia

En esta cuestión, los preparadores han sido más parcios en la intensidad argumental. De un total de 230 preparadores que abordaron la cuestión, 84 esgrimieron un argumento, 66 apuntaron dos argumentos y 43 señalaron tres razones para defender su posición (tabla 6.18).

6.3.1. CONSISTENCIA CON LAS DEFINICIONES

El tratamiento de las cuotas contingentes es enfocado de manera similar a las opciones de extensión del plazo o de revocación anticipada. Como en el caso de la determinación del plazo, el IASB ha ponderado las principales críticas que se pusieron de manifiesto en el DP2009 y las ha recogido en sus Bases de conclusiones.

6.19 Argumentos en contra de la solución para las cuotas contingentes por falta de consistencia con las definiciones

#CL	Entidades	#CL	Entidades	#CL	Entidades
25	HOLCIM LTD	373	WESFARMERS LIMITED	589	RYDER SYSTEM INC
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	378	ROYAL DUTCH SHELL PLC	593	CITIGROUP INC.
62	COMPAGNIE FINANCIÈRE RICHEMONT, SA	383	COLONIAL PROPERTIES TRUST	603	PFIZER INC.
71	TATA STEEL	389	URS CORPORATION	605	GOODYEAR TIRE & RUBBER COMPANY
75	ARDENT LEISURE	390	LLOYDS BANKING GROUP PLC	607	IHS INC.
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	397	VOLKSWAGEN AG	614	YUM! BRANDS INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ	616	CNA FINANCIAL CORPORATION
107	SIEMENS AG	410	THE PEP BOYS - MANNY, MOE & JACK	617	UNION PACIFIC CORPORATION
112	JOHN LEWIS PARTNERSHIP PLC	414	SIMON PROPERTY GROUP INC.	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, INC.
128	GAP, INC.	424	PETROLEO BRASILEIRO, S.A.	620	GENERAL ELECTRIC COMPANY
133	ATWOOD OCEANICS, INC.	430	DELL, INC.	626	WALT DISNEY COMPANY
135	ALTRIA GROUP INC.'s	434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	633	LAFARGE, S.A.
153	HOWDEN JOINERY GROUP PLC	436	MORGAN STANLEY	645	NH HOTELES, S.A.
162	HUNTINGTON BANCSHARES INCORPORATED	440	TELEFÓNICA, S.A.	648	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP INC.
179	CLP HOLDINGS LIMITED	441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	655	TYCO INTERNATIONAL LTD.
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	442	FIFTH THIRD BANCORP	662	ACCOR, SA
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	443	WILLIAMS COMPANIES INC.	664	PRAXAIR INC.
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	445	CSX CORPORATION	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
195	SAINSBURY PLC	448	PPL CORPORATION	669	GATX CORPORATION
203	LINDE AG	453	LUXOTTICA GROUP SPA	681	BP PLC
214	LIMITED BRANDS INC.	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.	689	SAFEWAY INC.
218	THE AES CORPORATION	465	ABERCROMBIE & FITCH CO.	691	FORD MOTOR COMPANY
229	WOOLWORTHS LIMITED	472	REPSOL YPF, S.A.	695	BNP PARIBAS
231	FAMOUS DAVE'S OF AMERICA INC	486	APN NEWS & MEDIA LIMITED	697	BT GROUP PLC
238	MARKS & SPENCERS GROUP PLC	491	EXXON MOBIL CORPORATION	699	BED BATH & BEYOND INC.
242	WELLS FARGO & COMPANY	498	EQUITY RESIDENTIAL	701	SANOFIS AVENTIS
243	APPLE INC.	499	UNDER ARMOUR INC.	704	INDITEX
244	XEROX CORPORATION	501	TRANSCANADA CORPORATION	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	503	BB&T CORPORATION	713	BPCE
253	TELEPHONE AND DATA SYSTEM INC.	504	TEXAS INSTRUMENTS INC.	720	ABITIBIBOWATER INC.
254	McDONALD'S CORPORATION	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED	725	THE BANK OF NEW YORK MELLON CORP.
298	FUJITSU LIMITED	511	REGIONS FINANCIAL CORPORATION	734	ENCANA CORPORATION
305	AMERIPRISE FINANCIAL, INC.	514	SOUTHERN COMPANY	736	ROCHE HOLDING LIMITED
306	ALLERGAN INC.	521	SBA COMMUNICATIONS CORPORATION	737	DIXONS STORE GROUP INTERNATIONAL
311	JP MORGAN CHASE & CO	525	CC MEDIA HOLDINGS, INC.	740	CANADIAN NATURAL RESOURCES LIM.
322	WH SMITH PLC	528	M&T BANK CORPORATION	745	LEIGHTON HOLDINGS LIMITED
332	WHITBREAD PLC	534	FEDEX	746	EDF Électricité de France SA
334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	535	ASCENSION HEALTH	759	DAIMLER AG
337	SOCIÉTÉ GENERALE	538	SL GREEN REALTY CORP	772	CENTRICA PLC
340	MOLLER - MAERSK GROUP	538	VORNADO REALTY TRUST	774	MTN GROUP LIMITED
345	NESTLÉ S.A.	544	TAUBMAN CENTERS INC.	778	STATOIL ASA
350	BRITISH AIRWAYS PLC	557	VITAMIN SHOPPE		
357	INTEL CORPORATION	561	CISCO SYSTEM, INC.		
370	PROGRESS ENERGY INC	565	AIRCASTLE LIMITED		
372	IBM CORPORATION	570	LOWE'S COMPANIES INC.		

Fuente: Elaboración propia

Por un lado, las cuotas contingentes son un componente del contrato que, según los detractores de su incorporación, consideran que no son

obligaciones actuales, mientras que los partidarios de su estimación las consideran como una cuestión de medición pues la obligación existe desde la firma del contrato (ED2010. BC123).

El ED2010 también presenta nuevamente un voto particular de Mr Cooper, por coherencia con el que expresó sobre las cuestiones de plazo, en el que se decanta por lo que el DP2009 considera la práctica actual. Es decir, incorporar las referidas a un índice o tasa y excluir las referenciadas a uso o desempeño. No obstante, el propio voto particular manifiesta que interpretar que la obligación existe y que la cuota contingente es un problema de medición podría ser también coherente con el Marco conceptual (ED2013. AV7). La posición de Mr. Cooper ha generado adhesiones expresas como por ejemplo las de *CL62 Richemont, 5* o *CL87 Swire Pacific, 2*.

Las cuotas contingentes son percibidas por alguno de los preparadores como un contrato de participación conjunta en un negocio cuya consecuencia es el reconocimiento del gasto conforme se incurre (CL307 Starbucks Coffee, 3):

A form of revenue sharing which is earned by the landlord as traffic and sales are generated.

Y Accor llega a afirmar sobre las compañías de rating al valorar estas cuotas que las consideran como coberturas económicas y no como costes fijos (*CL662 Accor, 13*):

Rating agencies systematically exclude contingent rents from their calculation of group's adjusted debt. They consider contingent rentals based on the performance or the use of the asset as natural hedges and not as fixed costs.

Por otro, rechaza la distinción por tipo de cuotas que recogía el DP2009 basándose en la práctica actual en EE.UU. Sin embargo, las cuotas contingentes que no pueden ser evitadas por la entidad se consideran pasivo por varios preparadores que, sin embargo, no reconocerían como

pasivo las cuotas contingentes que pueden ser evitadas (*CL107 Siemens, 16; CL337 Société Generale, 12*).

En el debate poco hay de novedoso sobre lo expresado en el DP2009 y ED2010. La solución que se propone en el ED2010 trata de buscar la consistencia con el tratamiento otorgado a las opciones que afectan al plazo del contrato. Los argumentos empleados a favor de la distinción por tipos de cuotas, así como el rechazo al planteamiento del plazo, es lo que determina las decisiones futuras que cristalizan en el ED2013.

6.3.2. SUBJETIVIDAD INTRODUCIDA POR LAS ESTIMACIONES Y EXCESIVO COSTE

La subjetividad en las estimaciones puede ser tal que afecte a la probabilidad requerida por los criterios de reconocimiento (*CL133 Atwood Oceanics, 7*). La estimación del efecto de las cláusulas contingentes reviste dificultad por depender de hechos futuros que además, por la naturaleza de los contratos, puede tener lugar en el largo plazo, por encima de los horizontes temporales de presupuestación (entre otros, *CL31 Express, 1; CL107 Siemens, 17; CL112 John Lewis Partnership, 2; CL128 Gap, Inc, 7; CL182 Esprit Holdings Limited, 2; CL254 Mc Donalds, 3; CL338 Australia and New Zealand Banking, 12*), más extensos que los requeridos en otras normas como la NIC 36, lo que supone una inconsistencia en el marco normativo (*CL183 El Corte Inglés, 10 y CL186 Banco de Santander, 18*). El periodo en el cual se deben considerar las cláusulas contingentes suele ser el plazo mínimo de contrato, sin añadirle las posibles extensiones temporales (*CL135 Altria Group, 6 o CL222 Jacobs Engineering Group, 3*).

En el caso de las cuotas contingentes referidas a un índice deberá utilizarse la existente en el momento de la firma del contrato (entre otros *CL107 Siemens, 17; CL218 The AES Corporation, 8; CL664 Praxair, 13*).

Algunos preparadores comentan que hubiese sido una solución más adecuada el modelo de revelación de estas cláusulas en la memoria (entre

otros, *CL128 Gap, Inc, 8; CL166 Commonwealth Bank of Australia, 9; CL183 El Corte Inglés, 11; CL284 Myer Holdings, 7; CL334 BBVA, 6; CL662 Accor, 13*) o incluso limitar las cuotas contingentes a reconocer en el balance de situación a las devengadas en los próximos tres o cinco años y el resto revelarlas en la Memoria (*CL668 Marriott International, 2*).

6.20 Argumentos en contra de la solución para las cuotas contingentes por la subjetividad en las mediciones

#CL	Entidades	#CL	Entidades	#CL	Entidades
31	EXPRESS, LLC	334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	535	ASCENSION HEALTH
69	KINDRED HEALTHCARE, INC	337	SOCIÉTÉ GENERALE	538	SL GREEN REALTY CORP
71	TATA STEEL	338	AUSTRALIA AND NEW ZEALAND BANKING (ANZ)	538	VORNADO REALTY TRUST
75	ARDENT LEISURE	343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD	543	XCEL ENERGY INC.
105	SOLID ENERGY NEW ZEALAND LIMITED	360	LEXINGTON REALTY TRUST	544	TAUBMAN CENTERS INC.
107	SIEMENS AG	370	PROGRESS ENERGY INC	561	CISCO SYSTEM, INC.
112	JOHN LEWIS PARTNERSHIP PLC	372	IBM CORPORATION	562	UBS AG
128	GAP, INC.	373	WESFARMERS LIMITED	570	LOWE'S COMPANIES INC.
133	ATWOOD OCEANICS, INC.	383	COLONIAL PROPERTIES TRUST	582	HYATT HOTELS CORPORATION
135	ALTRIA GROUP INC.'s	385	EMPIRE COMPANY LIMITED	589	RYDER SYSTEM INC
145	ALLIANCE BOOTS GmbH	389	URS CORPORATION	593	CITIGROUP INC.
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	390	LLOYDS BANKING GROUP PLC	600	NORFOLK SOUTHERN CORPORATION
166	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ	611	QUANTA SERVICES INC.
179	CLP HOLDINGS LIMITED	434	DOLLAR GENERAL CORPORATION	612	LIBERTY GLOBAL INC.
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	436	MORGAN STANLEY	614	YUM! BRANDS INC.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	440	TELEFÓNICA, S.A.	616	CNA FINANCIAL CORPORATION
184	REEF CASINO TRUST	441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	446	GOLDMAN SACHS GROUP INC.	633	LAFARGE, S.A.
210	NEW LOOK RETAIL GROUP LIMITED	447	TOYS R US INC	645	NH HOTELES, S.A.
214	LIMITED BRANDS INC.	452	SELECT COMFORT CORPORATION	648	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP INC.
218	THE AES CORPORATION	453	LUXOTTICA GROUP SPA	662	ACCOR, SA
222	JACOBS ENGINEERING GROUP INC.	458	DARDEN RESTAURANTS, INC.	663	SHERWIN WILLIAMS COMPANY
229	WOOLWORTHS LIMITED	461	PACIFIC SUNWEAR OF CALIFORNIA INC.	664	PRAXAIR INC.
242	WELLS FARGO & COMPANY	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.	666	RADIO SHACK CORPORATION
243	APPLE INC.	465	ABERCROMBIE & FITCH CO.	667	PNM RESOURCES INC.
244	XEROX CORPORATION	469	APRIA HEALTHCARE GROUP INC	668	MARRIOTT INTERNATIONAL INC.
248	CHEVRON CORPORATION	472	REPSOL YPF, S.A.	689	SAFEWAY INC.
249	JOHNSON & JOHNSON	474	COACH, INC.	698	HESS CORPORATION
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	475	ENSCO INTERNATIONAL PLC	699	BED BATH & BEYOND INC.
254	MCDONALD'S CORPORATION	477	JUNIPER NETWORKS INC.	701	SANOFIS AVENTIS
261	PITNEY BOWES INC.	482	TRANSOCEAN LTD	702	WOLSELEY PLC
268	KEYCORP	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III, INC.	704	INDITEX
284	MYER HOLDINGS LIMITED	486	APN NEWS & MEDIA LIMITED	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
288	GPT GROUP	499	UNDER ARMOUR INC.	706	MANDARIN ORIENTAL INTERNATIONAL
292	MACQUAIRE GROUP LIMITED	501	TRANSCANADA CORPORATION	720	ABITIBI BOWATER INC.
298	FUJITSU LIMITED	505	METHANEX CORPORATION	722	KESA ELECTRICALS PLC
305	AMERIPRISE FINANCIAL, INC.	508	CANADIAN PACIFIC RAILWAY LIMITED	725	THE BANK OF NEW YORK MELLON CORP.
307	STARBUCKS CORPORATION	513	QUALCOMM INC.	737	DIXONS STORE GROUP INTERNATIONAL
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	514	SOUTHERN COMPANY	750	HSBC HOLDINGS PLC
322	WH SMITH PLC	525	CC MEDIA HOLDINGS, INC.	751	BAYERISCHE MOTOREN WERKE AG (BMW)
329	NEXT PLC	534	FEDEX	781	SA SA INTERNATIONAL HOLDING LIMITED

Fuente: Elaboración propia

Esta subjetividad también es la que influye en la apreciación de un excesivo coste de la preparación de la información en relación a los beneficios que reporta a los usuarios de la misma (entre otros, *CL31 Express, 2; CL154 Williams Sonoma, 4; CL186 Banco de Santander, 18; CL251 Leaseplan, 7*). Por su parte, otros preparadores apuntan que el aumento de la subjetividad favorece el riesgo de abuso (*CL145 Alliance Boots, 4*) o la pérdida de

comparabilidad entre empresas (entre otros, *CL154 Williams Sonoma, 4; CL166 Commonwealth Bank of Australia, 9; CL249 Johnson & Johnson, 2; CL334 BBVA, 6*).

6.21 Argumentos en contra de la solución para las cuotas contingentes por el excesivo coste de la propuesta en relación a los beneficios

#CL	Entidades	#CL	Entidades
27	CATHAY PACIFIC AIRWAYS LIMITED	373	WESFARMERS LIMITED
31	EXPRESS, LLC	385	EMPIRE COMPANY LIMITED
69	KINDRED HEALTHCARE, INC	389	URS CORPORATION
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	434	DOLLAR GENERAL CORPORATION
107	SIEMENS AG	442	FIFTH THIRD BANCORP
128	GAP, INC.	447	TOYS R US INC
154	WILLIAMS-SONOMA INC.	452	SELECT COMFORT CORPORATION
166	COMMONWEALTH BANK OF AUSTRALIA	458	DARDEN RESTAURANTS, INC.
179	CLP HOLDINGS LIMITED	463	INDIGO BOOKS & MUSIC INC.
182	ESPRIT HOLDINGS LIMITED	465	ABERCROMBIE & FITCH CO.
183	EL CORTE INGLÉS, S.A.	470	JC PENNEY COMPANY INC.
186	BANCO DE SANTANDER, S.A.	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III
210	NEW LOOK RETAIL GROUP LIMITED	491	EXXON MOBIL CORPORATION
214	LIMITED BRANDS INC.	501	TRANSCANADA CORPORATION
218	THE AES CORPORATION	512	STATE STREET CORPORATION
231	FAMOUS DAVE'S OF AMERICA INC	513	QUALCOMM INC.
242	WELLS FARGO & COMPANY	534	FEDEX
243	APPLE INC.	538	SL GREEN REALTY CORP
244	XEROX CORPORATION	538	VORNADO REALTY TRUST
248	CHEVRON CORPORATION	543	XCEL ENERGY INC.
249	JOHNSON & JOHNSON	544	TAUBMAN CENTERS INC.
251	LEASEPLAN CORPORATION N.V.	561	CISCO SYSTEM, INC.
254	MCDONALD'S CORPORATION	570	LOWE'S COMPANIES INC.
268	KEYCORP	589	RYDER SYSTEM INC
284	MYER HOLDINGS LIMITED	600	NORFOLK SOUTHERN CORPORATION
306	ALLERGAN INC.	618	TCF FINANCIAL CORPORATION
311	JP MORGAN CHASE & CO	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP
334	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	620	GENERAL ELECTRIC COMPANY
337	SOCIÉTÉ GENERALE	626	WALT DISNEY COMPANY
338	AUSTRALIA AND NEW ZEALAND BANKING (ANZ)	663	SHERWIN WILLIAMS COMPANY
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS LTD	666	RADIOSHACK CORPORATION
345	NESTLÉ S.A.	705	JARDINE STRATEGIC HOLDINGS LIMITED
363	SEAHAWK DRILLING INC.	713	BPCE
372	IBM CORPORATION		

Fuente: Elaboración propia

6.3.3. OTROS ARGUMENTOS

La incorporación de las cuotas contingentes incrementaría el nivel de endeudamiento y el riesgo de crédito (*CL75 Ardent Leisure, 2; CL87 Swire Pacific, 2*). Asimismo, algunos preparadores argumentan que incrementaría la volatilidad en los resultados como consecuencia de las reestimaciones, ofreciéndose cifras poco fiables para los inversores (entre otros, *CL31 Express, 2; CL166 Commonwealth Bank of Australia, 9; CL284 Myer*

Holdings, 6; CL475 ENSCO, 8); además de la volatilidad en los activos y pasivos (*CL472 Repsol, 8*). Por otra parte, estas cláusulas se incorporan en los contratos para reducir los efectos negativos de la incertidumbre por lo que difícilmente se van a poder estimar (*CL31 Express, 2*).

6.22 Argumentos en contra de la solución para las cuotas contingentes por los efectos económicos

#CL	Entidades	#CL	Entidades
31	EXPRESS, LLC	470	JC PENNEY COMPANY INC.
69	KINDRED HEALTHCARE, INC	472	REPSOL YPF, S.A.
75	ARDENT LEISURE	474	COACH, INC.
87	SWIRE PACIFIC LIMITED	483	COLE CREDIT PROPERTY TRUST I, II y III
128	GAP, INC.	486	APN NEWS & MEDIA LIMITED
218	THE AES CORPORATION	499	UNDER ARMOUR INC.
231	FAMOUS DAVE'S OF AMERICA INC	505	METHANEX CORPORATION
253	TELEPHONE AND DATA SYSTEM INC.	512	STATE STREET CORPORATION
284	MYER HOLDINGS LIMITED	513	QUALCOMM INC.
315	KONINKLIJE AHOLD, N.V.	561	CISCO SYSTEM, INC.
343	DAIRY FARM INTERNATIONAL HOLDINGS	589	RYDER SYSTEM INC
373	WESFARMERS LIMITED	619	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP
407	THE BANK OF TOKYO - MITSUBISHI UFJ	626	WALT DISNEY COMPANY
441	JONES LANG LASALLE INCORPORATED	662	ACCOR, SA
452	SELECT COMFORT CORPORATION	663	SHERWIN WILLIAMS COMPANY
455	EASTMAN CHEMICAL COMPANY	665	BANK OF AMERICA CORPORATION
458	DARDEN RESTAURANTS, INC.	668	MARRIOTT INTERNATIONAL INC.
465	ABERCROMBIE & FITCH CO.	704	INDITEX

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, la incorporación de las cuotas contingentes no revelaría el sustrato económico pues no correlaciona los gastos con los ingresos que dan lugar a la cuota contingente, incrementando los gastos en los primeros años (entre otros, *CL69 Kindred Healthcare, 3; CL112 John Lewis Partnership, 2; CL261 Pitney Bowes, 8; CL702 Wolseley, 4*).

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES

La contabilización de los arrendamientos no ha sido una cuestión pacífica en los últimos 50 años de regulación contable. El itinerario de la misma ha llevado a una mayor transparencia sobre los compromisos surgidos de estos contratos. Este último episodio, todavía no resuelto, supone un avance importante que lleva fraguándose en forma de proyectos en los últimos 20 años, desde el primer documento del G4+1.

Este dato histórico es un indicador de la fuerte polémica que la cuestión suscita entre los preparadores de la información, los cuales hemos demostrado que participan activamente en este proyecto, en mayor medida que en otros proyectos, por lo que es un terreno abonado para el estudio del *lobbying* de este colectivo. Nuestros resultados revelan que en este proyecto se participa significativamente más que en otros y que son los preparadores los que lideran ese mayor interés.

La siguiente cuestión que queremos responder en cuanto a porqué se participa más y que nuestros resultados han demostrado, en línea con la teoría positiva de la contabilidad, es que es la posición contraria la que justifica dicha participación. Asimismo observamos que algunas características de los sujetos que participan influyen más en este comportamiento ocasional como son: el origen anglosajón, la menor dimensión y la cotización en un menor número de mercados.

La posición mayoritaria de los preparadores es contraria a las propuestas, fundamentalmente por el efecto negativo de éstas sobre el ratio de endeudamiento y especialmente en cuanto al propio modelo de derecho de uso que se postula en el proyecto.

La última estación en nuestro itinerario lógico es cómo se argumenta. La respuesta a este interrogante aporta una evidencia valiosa a la literatura pues existen pocos trabajos realizados, entre otros motivos por la carencia de bases de datos que deben ser preparadas *ex professo*. Nuestros resultados arrojan que las posiciones contrarias a la norma suelen utilizar

una batería más elevada de argumentos. Los preparadores tratan de legitimar sus posiciones utilizando argumentos de corte técnico, recurriendo a discutir la consistencia de las propuestas con las definiciones del marco conceptual. Este argumento es el que menos discrimina sobre la posición pues se emplea tanto para apoyar como para oponerse.

Asimismo, surgen argumentos como la consistencia de la propuesta con el modelo de negocio, que es un argumento fuera del marco conceptual y que trata de deslegitimar la relevancia de la información que se obtendría con las propuestas.

Los argumentos relacionados con los aspectos económicos de la norma son empleados por los preparadores. Por un lado, la restricción coste versus beneficio de la propuesta se esgrime como criterio legitimado por el marco conceptual; por otro, los efectos económicos que advierten de la importancia de la reforma por el impacto en las relaciones comerciales y financieras de los agentes implicados.

Desde un punto de vista técnico, los preparadores sofistican su discurso, tal y como la literatura ha puesto de manifiesto en otros proyectos (Giner y Arce, 2012). Los preparadores critican el proyecto fundamentalmente porque no consideran que los contratos de arrendamiento se deban reconocer, bien porque no generan elementos reconocibles bajo el marco conceptual, bien porque no son fácilmente mensurables y por tanto no cumplen el requisito de probabilidad en los flujos de efectivo.

Finalmente, terminamos analizando los argumentos concretos para oponerse o apoyar el proyecto. La principal crítica técnica al modelo de derecho de uso es que los arrendamientos son contratos pendientes de ejecutar y, como tal, no deben dar lugar al reconocimiento de derechos y obligaciones simultáneos. Frente a esta visión, los defensores del modelo argumentan que los arrendamientos no cancelables suponen la transmisión del recurso, conjunto de servicios contratados, al arrendatario, el cual

obtiene la financiación de hacer frente al pago en varios ejercicios, si bien soporta el riesgo durante dicho periodo. Cuando el arrendamiento es cancelable, o bien incorpora una cláusula de cancelación anticipada, mayoritariamente la posición es reconocerlo por el periodo de tiempo no cancelable, salvo que el fondo económico determinase que un pago jurídicamente cancelable económicamente es improbable que se evite.

El proyecto de modificación de la norma de arrendamientos supone un reto importante en la interpretación del marco conceptual. La importancia de la delimitación de la unidad de cuenta al identificar un activo y un pasivo resultan críticos en este proyecto. Por el lado del activo, la unidad de cuenta pasa del bien al conjunto de servicios contratados; por el lado del pasivo, la unidad de cuenta es cada uno de los componentes obligacionales del contrato y no el contrato en su conjunto. Esta discusión conceptual no prevista en el marco vigente lleva a que aparezca como uno de los temas a incorporar en el proyecto de reforma del mismo.

El cambio de unidad de cuenta en los activos implica modificar el actual modelo de reconocimiento que exige evaluar si los riesgos y ventajas se han transferido significativamente por un modelo de control que determina quién es el que asume los mismos. Esta modificación resta subjetividad a la hora de reconocer los elementos.

En este proyecto también existe una evolución en cuanto al papel de las cláusulas antiabuso. Si bien en un primer momento se incorporan en las propuestas iniciales para evitar la estructuración, paulatinamente las soluciones van buscando la pureza conceptual para dar respuesta a estos riesgos y dejando abierta la posibilidad a una interpretación económica de las cláusulas contenidas en un contrato.

El estado actual del proyecto permite valorar cómo algunos de estos argumentos han sido incorporados por el IASB. Por ejemplo, la cuestión de la unidad de cuenta en cuanto al pasivo ha virado desde posturas

pragmáticas a otras más coherentes con la definición de pasivo, eliminando de la medición de ésta los componentes que no suponían una obligación actual. Asimismo, se han limado las cláusulas antiabuso, dejándolas enunciadas como grandes principios que deben ser considerados ante una posible estructura contractual vacía de contenido económico.

Tanto en las posiciones que se mantienen, como en las que se modifican, observamos que se han considerado las opiniones de los preparadores, dotando de legitimidad democrática a las soluciones. Así en cuanto al modelo de derecho de uso, la consistencia con las definiciones del marco no es el criterio dominante para determinar la oposición, sino la pérdida de relevancia de la propuesta al no mostrar el modelo de negocio de la entidad. El nivel de respaldo en este colectivo al modelo de derecho de uso es más elevado que en las otras dos cuestiones que fueron modificadas en las deliberaciones posteriores. Por su parte, en cuanto a las opciones sobre el plazo y a las cuotas contingentes la cuestión reside entre las dudas sobre la consistencia con las definiciones y la escasa fiabilidad de la medición. La oposición es bastante generalizada y se ha modificado en el ED2013, haciendo menos complicada la aplicación de la norma (Hoogervorst, 2014).

Estos hallazgos justifican el estudio en detalle de esta norma, de las posiciones, de porqué se han producido y sobre todo, de cómo se ha argumentado.

Nuestra investigación también aporta algunas novedades respecto a la literatura sobre *lobbying*. Por un lado utilizamos un método poco utilizado para medir el interés en un proyecto, que supera la simple comparación cuantitativa de miembros de cada colectivo, dado que la población de éstos no es homogénea. Hemos utilizado el índice de participación selectiva que nos permite estudiar si un participante tiene un interés ocasional o recurrente en los proyectos de norma.

Asimismo, nuestros resultados también reflejan un comportamiento diferencial entre las empresas no financieras y las entidades financieras que se puede explicar en el doble rol, como preparadores y como usuarios, con el que se enfrentan ante cambios en la regulación sobre información financiera. Este hallazgo puede ser importante a la hora de interpretar desde qué lado de la relación de información (preparador o usuario) se pronuncian normalmente las entidades financieras.

Las limitaciones de este trabajo, amén de las que el lector pueda detectar, residen, a nuestro juicio, en los procedimientos de codificación que pueden esconder un error de no muestreo que hemos tratado de limitar mediante la relectura de las misma. Esto tiene lugar a través de las sucesivas lecturas de las cartas al elaborar los diversos capítulos de la tesis y que nos permiten determinar que el nivel de errores detectado es muy bajo.

Por otra parte, desde el punto de vista argumental la elección de un colectivo limita el abanico de puntos de vista que considera el IASB a la hora de tomar sus decisiones pero ayuda a entender la contribución del colectivo que soporta los costes que implica cualquier nueva norma contable. Su concurso es importante para que la normativa no experimente una sobrecarga que difícilmente se justifique o no permita realizar un diagnóstico adecuado del fondo económico a revelar.

BIBLIOGRAFÍA

Abdullah, M. y Alfian, E. (2005), "An Insight of Malaysian Companies' Treatment of Leases", *Internacional Review of Business Research Papers*, vol. 1, nº 2, pp. 75-83.

Accounting Standard Board (1992), "Discussion Draft: Statement of Principles Chapter 4. The recognition of items in financial statements". Ed. Accountancy books.

Accounting Standards Committee (1984), "Statement of standard accounting practice No. 21, Accounting for leases and hire purchase contracts". The Institute of Chartered Accountants in England & Wales. Disponible en: <http://frc.org.uk/Our-Work/Publications/ASB/SSAP-21-Accounting-for-leases-and-hire-purchase-co-File.pdf>

Allen, A., Ramanna, K. y Roychowdhury, S. (2012). "The auditing oligopoly and lobbying on accounting standards". Harvard Business School, Harvard Business School Working Papers, pp. 13-054.

Altamuro, J; Johnton, R.; Pandit, S; Zhang, H. (2009). "Operating Leases and Credit Assesments". Ph.D. (Working Paper). Ohio State University

Alvarado Riquelme, M. y Molina Sánchez, H. (2000), "Algunas reflexiones sobre el tratamiento contable de los arrendamientos", *Actualidad Financiera*, nº 5, mayo, pp. 29-42.

American Institute of Certified Public Accountants (1949), Accounting Research Bulletins nº 38. "Disclosure of Long Term Leases in Financial Statements of Lessees". October. Ed. AICPA.

American Institute of Certified Public Accountants (1953), Accounting Research Bulletins nº 43. "Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins". June. Ed. AICPA.

American Institute of Certified Public Accountants (1964), Opinions of the Accounting Principles Board nº 5 "*Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee*". Ed. AICPA.

American Institute of Certified Public Accountants (1966), Opinions of the Accounting Principles Board nº 7 "*Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors*". Ed. AICPA.

American Institute of Certified Public Accountants (1972), Opinions of the Accounting Principles Board nº 27 "*Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors*". Ed. AICPA.

American Institute of Certified Public Accountants (1973), Opinions of the Accounting Principles Board nº 31 "*Disclosure of Lease Commitments by Lessees*". Ed. AICPA.

Ashton, R. K. (1985), "Accounting for Finance Leases: A Field Test", *Accounting and Business Research*, summer, pp. 233-8.

Ball, R. y Brown, P. (1968). "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers". *Journal of Accounting Research*, 6 (2), 159-178.

Barral, A., Gómez, I, Molina, H. (2006), "Impacto de la propuesta de reforma internacional sobre arrendamientos", *Revista de AECA*, nº 76, pp. 31-38.

Barral, A., Molina, H. y Ramírez, J. (2012), "La reforma de las rentas contingentes en los arrendamientos". *Partida Doble*, vol. 23, nº 243, pp. 22-38.

Bautista Mesa, R., Molina Sánchez, H. y Ramírez Sobrino, J.N. (2013). " Main determinants of efficiency and implications on banking concentration in the European Union". *Revista de Contabilidad* 01/2014; 17(1), pp. 78–87.

Beattie, V., Edwards, K y Goodacre, A. (1998), "The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios". *Accounting and Business Research*, vol. 28, nº 4, pp. 233-254.

Beattie, V., Edwards, K y Goodacre, A. (2000), "Recognition versus Disclosure: An Investigation of the Impact on Equity Risk Using UK Operating Lease Disclosures". *Journal of Business, Finance & Accounting*, vol. 27, nº 9-10, pp. 1185-1224.

Beattie, V., Goodacre, A. y Thomson, S.J. (2000), "Operating leases and the assessment of lease-debt substitutability". *Journal of Banking and Finance*, 24(3), pp. 427-470.

Beattie, V., Goodacre, A. y Thomson, S.J. (2006), "International lease accounting reform and economic consequences: the views of UK users and preparers". *International Journal of Accounting*, 41(1), pp. 75-103.

Beaver, W., R. Clarke y W. Wright (1979). "The Association between Unsystematic Security Returns and the Magnitude of Earnings Forecast Errors". *Journal of Accounting Research*, 17, 316-40.

Bennet, B.K. y Bradbury, M.E. (2003), "Capitalizing Non-cancelable Operating Leases", *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 14, pp. 101-114.

Bullen y Crook (2005), "Revisiting the concepts". *Newsletter IASB/FASB*. Mayo.

Burlaud, A. y Colasse, B. (2011). "International accounting standardisation: is politics back?". *Accounting in Europe*, 8(1), pp. 23-47.

Cañibano, L. y Herranz, F. (2014), "Los arrendamientos: nuevas propuestas contables". *Revista Consejeros*, Enero 2014, pp. 57-60.

Castelló Taliani, E. (1989), "Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables". Ed. ICAC Madrid.

Dhaliwal, D.S. (1982). "Some Economic Determinants of Management Lobbying for Alternative Methods of Accounting: Evidence from the Accounting for Interests Costs Issue". *Journal of Business Finance & Accounting*, 9 (2), pp. 255-265.

Dhaliwal, D., Lee, H.S., Neamtiu, M. (2011), "The Impact of Operating Leases on Firm Financial and Operating Risk". *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. 26, n° 2, pp. 151-197.

DiMaggio, P.W. y Powell, W.W. (1983). "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organisational fields". *American Sociology Review*, 48 (2), pp. 147-160.

Duke, J. C., Franz, D.P, Hunt, H. G. y Toy, D. R. (2002), "Firm-Specific Determinants of Off-Balance Sheet Leasing: A Test of the Smith/Wakeman Model". *Journal of Business and Management*, vol.8, n° 4, pp. 335-353.

Durocher, S., Fortin, A. y Côte, L. (2007). "Users participation in the accounting standard-setting process: A theory-building study". *Accounting, Organizations and Society*, 32, pp. 29-59.

FASB (1976), "Statement of Financial Accounting Standards No. 13 Accounting for Leases". Disponible en:
<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820908834&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>

FASB (2002), "Memorandum of Understanding -The Norwalk Agreement". Disponible en: <http://www.fasb.org/news/memorandum.pdf>.

FASB (2011), "Accounting Standards Codification Topic 840 Leases", Ed. FASB, Norwalk. Disponible en:
<http://www.uic.edu/classes/actg/actg593/Cases/ASC/Standards/ASC%20840-0%20Leases.pdf>.

FASB (2013), " Accounting Standards Codification Topic 842 Leases. A revision of the 2010 proposed FASB Accounting Standards Update, Leases (Topic 840)", Ed. FASB, Norwalk. Disponible en:
<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1175827732013&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername2=Content-Length&blobheadername1=Content-Disposition&blobheadervalue2=2481449&blobheadervalue1=filename%3DPropose>

d_Accounting_Standards_Update%25E2%2580%2594Leases_%2528Topic_842%2529%25E2%2580%2594a_revision_of_the_2010_proposed_FASB_Accounting_Standards_Update.pdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs

Finance & Leasing Association (2000), "Think again, Sir David: Leases Accounting Reform is not as simple you think". January. Disponible en http://www.frb.co.uk/cgi-bin/dmr5?access=&runprog=frb/frb_pages&mode=disp&fragment=2000_01_084.

Fito, M.A., Moya, S., y Orgaz, N. (2011), "Impact assessment of recognition versus note disclosure in operating leases". *Actas del XVI Congreso AECA*.

Fito, M.A., Moya, S., y Orgaz, N. (2013), "Considering the effects of operating lease capitalization on key financial ratios". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XLII, nº 159, pp.341-369.

Francis, J.R. (1987). "Lobbying Against Proposed Accounting Standards: The Case of Employers' Pension Accounting". *Journal of Accounting and Public Policy*, 6 (1), pp. 35–57.

Fulbier, R.U., Silva, J.L., y Pferdehirt, M.H. (2008), "Impact of Lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies". *Schmalenbach Business Review (sbr)*, vol. 60, pp. 122-144.

Giner, B. y Arce, M. (2012). "Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments". *European Accounting Review*, 21 (4), pp. 655-691.

Gonzalo, J. A. (2014), "Contabilización del compromiso contractual". *Diario Cinco días*, 20 de mayo, p. 16.

Gonzalo, J. A. y Tenant, K. (2013), "Introducción" en *El camino hacia la convergencia*. Dir. Gonzalo, J. A., Tenant, K., Alvarado, M. y Muro, L.. Ed. EDISOFER, Madrid.

Goodacre, A. (2001), "The potencial impact of enforced lease capitalisation in the UK retail sector". *Working paper*. University of Stirling.

Goodacre, A. (2003), "Assesing the potencial impact of lease accounting reform: a review of the empirical evidence". *Journal of Property Research*, vol 20, nº 1 pp. 49-66.

Hales, J., Venkataraman, S., y Wilks, T.J. (2012), "Accounting for Leases Renewal Options: The Informational Effects of Unit of Account Choices". *The Accounting Review*, vol. 87, nº 1, pp. 173-197.

Han, F. (2010) "Lease Accounting and the Cost of Equity Capital". Doctoral Dissertations. University of Connecticut, *Paper AAI3464372*.

Hartwig, F. (2013). "Preparers and Non-preparers Lobbying on the Proposed Prohibition of Goodwill Amortisation in ED3 Business Combinations". *The Finnish Journal of Business Economics*, 63 (3-4), pp. 30-60.

Holder, A.D., Karim, K.E., Lin, K.J. y Woods, M. (2013). "A content analysis of the comment letters to the FASB and IASB: Accounting for contingencies". *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 29, pp. 134–153

Hoogervorst, H. (2014), "Charting progress towards global accounting standards". IFRS Conference Singapore, Disponible en: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Members-of-the-IASB/IASB-speeches/Documents/2014/Hans-Hoogervorst-speech-IFRS-Singapore-May-2014.pdf>.

Imhoff, E. A., Lipe, R. C. y Wright, D. W. (1991), "Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization". *Accounting Horizons*, vol. 5, March, pp. 51-63.

Imhoff, E. A., Lipe, R. C. y Wright, D. W. (1997), "Operating Leases: Income Effects of Constructive Capitalization". *Accounting Horizons*, vol. 11, nº 2, pp12-32.

Imhoff, E., y Thomas, J. (1988). "Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change". *Journal of Accounting and Economics*, 10 (4), 277–310.

International Accounting Standard Board (IASB) (1997), "International Accounting Standard 17, Leases". *Internacional Financial Reporting Standards 2006*, pp. 969-996. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2006a), *IASB Update. March*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2006b), *IASB Update. April*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007a), *Amendments to IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets and IAS 19 Employee Benefits*. June. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007b), *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases. Identification of assets and liabilities arising in a simple lease (Agenda Paper 12A)*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007c), *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases. Analysis of different accounting models for a simple lease (Agenda Paper 12B)*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007d), *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases. History of lease accounting (Agenda Paper 12C)*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007e), *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases. Academic Research on Lease Accounting (Agenda Paper 12D)*. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2008), "An improved Conceptual Framework for Financial Reporting: Chapter 1: The Objective of Financial Reporting, Chapter 2: Qualitative Characteristics and Constraints of Decision-useful Financial Reporting Information. May. Ed. IASB, Londres. Disponible en: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/EDMay08/Documents/conceptual_framework_exposure_draft.pdf.

International Accounting Standard Board (IASB) (2009), "Discussion Paper DP/2009/1, Leases, Preliminary Views". March. Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/FF3A33DB-E40D-4125-9ABDAF51EB92627/0/DPLeasesPreliminaryViews.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2009), Agenda Paper 6A: Leases: Comment Letter Summary. Meeting September 16, 2009. Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/7167FF36-62B1-48B1-8974-E98C4B8B6628/0/Leases0909b06Aobs.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2009), " IFRIC Interpretation 4 Determining whether an Arrangement contains a Lease". December. IASB, Londres. Disponible en: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2014/ifric4.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2010), "Exposure Draft ED/2010/9, Leases". August. Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/C03C9E95-822E-4716-81ED-04B9CC4943BE/0/EDLeasesStandard0810.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2010), "International Accounting Standard 17, Leases", Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://eifrs.iasb.org/eifrs/bnstandards/en/ias17.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2011), Staff Paper, "Effect of board redeliberations on Exposure Draft Leases", October, Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/C1D240D9-C013-4BC0-8F39-C16937D1C960/0/DecisionsoftheBoardSinceLeaseEDOctoberFinal.pdf>

International Accounting Standard Board (IASB) (2013), " Discussion Paper: A *Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting*", Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>.

International Accounting Standard Board (IASB) (2013), "Exposure Draft ED/2013/6, Leases". May. Ed. IASB, Londres. Disponible en:

<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Standard-May-2013.pdf>

IASB/FASB (2009), Agenda Paper 4, Lease - Contingent rentals and residual value guarantees, Meeting 9 December 2009. Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Leases/Meeting+Summaries+and+Observer+Notes/IASB+December+2009.htm>.

IASB/FASB (2010), Agenda Paper 5A: Leases: Comment Letter Summary - Main Issues. Meeting January 2011. Ed. IASB, Londres. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/08B09F06-60A1-4C86-AFC1-3B97704A0D83/0/LeasesEDCommentletterSummary.pdf>.

IASB/FASB (2013), Agenda Paper 3A/FASB Memo 259: Leases: Summary of Feedback on the 2013 ED. Meeting November 2013. Ed. IASB, Londres. Disponible en: [http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Pages/Leases.aspx/Comment letter summary \(2013 ED\) \[Zip\]](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Pages/Leases.aspx/Comment%20letter%20summary%20(2013%20ED)%20[Zip])

Jaafar, A. y McLeay, S. (2007), "Country Effects and Sector Effects on the Harmonization of Accounting Policy Choice". *Abacus*, vol. 43, nº 2, pp. 156-189.

Jamal, K. (2011). "A perspective on the joint IASB/FASB Exposure Draft on Accounting for Leases". *Accounting Horizons*. Vol 25, No 4 pp. 861-871

Jensen, M. y Meckling, W. H. (1976). "Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure". *Journal of Financial Economics*, 3 (4), pp. 305-360.

Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R. y Van Der Tas, L. (2010). "Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-Issue/Multi-Period Analysis". *European Accounting Review*, 21(4), pp. 693-729.

Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R. y Van Der Tas, L. (2013). "A geographic analysis of constituents' formal participation in the process of international accounting standard setting: Do we have a level playing field?". *Journal of Accounting and Public Policy*, 32, pp. 237-270.

Jupe, R.E. (2000). "Self-referencial Lobbying of the Accounting Standards Board: The Case of Financial Reporting Standard N°.1". *Critical Perspectives on Accounting*, 11, pp. 337-359.

Kenny, S. y Larson, R.K. (1993). "Lobbying behaviour and the development of international accounting standards: the case of the IASC's joint venture project". *European Accounting Review*, 2(3), pp. 283-301.

Kenny, S. y Larson, R.K. (1995). "The development of international accounting standards: an analysis of constituent participation in standard setting". *The International Journal of Accounting*, 30(4), pp. 283-301.

La Porta, R., López-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2008), "Economic consequences of legal origins". *Journal of economic literature*, 46 (2), pp. 285-332.

Larson, R.K. (2007). "Constituent Participation and the IASB's International Financial Reporting Interpretations Committee". *Accounting in Europe*, 4(2), pp. 207-54.

Larson, R.K., Herz, P.J., Kenny, S.Y. (2011). "Academics and the Development of IFRS: An Invitation to Participate". *Journal of International Accounting Research*, 10(2), pp. 97-103.

Larson, R.K. y Herz, P.J. (2013). "A Multi-Issue/Multi-Period Analysis of the Geographic Diversity of IASB Comment Letter Participation". *Accounting in Europe*, 10 (1), pp. 9-151.

Le Manh, A. (2011). "Investigating the IASB's due process: the case of comprehensive income project". Disponible en: http://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/sowi_lehrstuehle/steuerlehre/Download_Eierle/EUFIN_2011/Le_Manh.pdf.

Lindahl, F.W. (1987). "Accounting Standards and Olson's Theory of Collective Action". *Journal of Accounting and Public Policy*, 6(1), pp. 59-72.

MacArthur, J.B. (1988). "An Analysis of the Content of Corporate Submissions on Proposed Accounting Standards in the UK". *Accounting and Business Research*, 18 (71), pp. 213-226.

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

Meier, H.H., Alam, P. y Pearson, M.A. (1993). "Auditor Lobbying for Accounting Standards: The Case of Banks and Savings and Loan Associations". *Accounting and Business Research*, 23 (92), pp. 477-487.

Moizer, P. (1992). "State of the Art in Audit Market Research". *European Accounting Review*, 1 (2), pp. 333-348.

Molina, H. (2013), "Capítulo 2. Activos" en *El camino hacia la convergencia. Comparación y análisis crítico entre la normativa contable internacional (NIC/NIIF) y la estadounidense*, dir. Gonzalo J.A., Tenant, K., Alvarado, M. y Muro, L. Ed. Edisofer, S.L., Madrid, pp. 74-99.

Mora, A. y Molina, H. (2014), "Lobbying on the accounting standard setting: the case of the leasing project" X *Workshop de Contabilidad Empírica*. La Coruña, 2014.

Morales, J. (2009), " Derivados implícitos en contratos de arrendamientos bajo NIC 39", *Revista Técnica Contable*, Vol. 61, nº 715, pp. 64-71.

Mulford, C. y Gram, M. (2007). "The Effects of Lease Capitalization on Various Financial Measures: An Analysis of the Retail Industry". *Journal of Applied Research in Accounting and Finance*. Vol 2, pp 3-13

Nailor, H. y Lennard, A. (2000), *Leases: Implementation of a New Approach*. Ed. FASB, Norwalk.

Nelson. A. J. (1963), "Capitalising leases—the effect on financial ratios". *Journal of Accountancy*, vol 41, pp. 49-58.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University.

Pina Martínez, V. (1988), "Efectos económicos de las normas contables". Ed. AECA, Colección Monografías, nº 11. Madrid.

Puro, M. (1984). "Audit firm lobbying before the Financial Accounting Standards Board: an empirical study". *Journal of Accounting Research*, 22 (2), pp. 624-646

Seamann, G. (2004). "Positions taken in the FASB and IASB Due Processes on Accounting for Employee Stock Options". *Journal of Accounting & Finance Research*, 12 (2), pp. 1-5.

Securities and Exchange Commission (SEC) (2005), Report and Recommendations Pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 On Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities and Transparency of Filings by Issuers. January. Disponible en <http://www.sec.gov/news/studies/soxoffbalancerpt.pdf>.

Securities and Exchange Commission (SEC) (1972), Accounting Series Releases 132, Reporting Leases in Financial Statement of Lessees.

Securities and Exchange Commission (SEC) (1973), Accounting Series Releases 141, Interpretations and Minor Amendments Applicable to Certain Revisions of Regulation S-X. February. November.

Securities and Exchange Commission (SEC) (1973), Accounting Series Releases 147, Notice of Adoption of Amendments to Regulation S_X Requiring Improved Disclosure of Lease. October.

Standish, P.(2003). "Evaluating national capacity for direct participation in international accounting harmonization: France as a test case". *Abacus*, 39 (2), pp. 186-210.

Stenka, R.I. y Taylor, P. (2010). "Setting UK Standards on the Concept of Control: An Analysis of Lobbying Behaviour". *Accounting & Business Research*, 40 (2), pp. 109-130.

Study by the U.S. Chamber of Commerce, The Real Estate Roundtable, NAIOP, Commercial Real Estate Development Association, NAIOP Inland Empire Chapter, NAIOP Southern California Chapter, the National Association of Realtors and the Building Owners and Managers Association International (2012) "The Economic Impact of the Current FASB and IASB Exposure Draft on Leases", released on February. Disponible en: http://www.centerforcapitalmarkets.com/wp-content/uploads/2010/04/2012-02-08-IASB-FASB-CA-Report-FINAL-v-3-_2_.pdf

Sutton, T.G. (1984). "Lobbying of accounting standard-setting bodies in the U.K. and the U.S.A.: a Downsian analysis". *Accounting, Organizations and Society*, 9 (1), pp. 81-95.

Tandy, P.R., y Wilburn, N.L. (1992). "Constituent participation in standard-setting: the FASB's first 100 statements". *Accounting Horizons*, 6(2), pp. 47-58.

Telefónica de España, S.A., *Cuentas Anuales 2005*. Disponible en la web www.cnmv.es.

Tua, J. (1991). *La Investigación Empírica en Contabilidad. La Hipótesis de Eficiencia del Mercado*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

Tutticci, I., Dunstan, K. y Holmes, S. (1994). "Respondent Lobbying in the Australian Accounting Standard-setting Process: ED 49". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7 (2), pp. 86-104.

Watts, R. y Zimmerman, J. (1978), "Towards A Positive Theory of the Determination of Accounting Standards", *Accounting Review*, 53 (1), pp. 112-134.

Watts, R. y Zimmerman, J. (1986), "Positive Accounting Theory. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Zeff, S.A. (2008). Political Lobbying on Accounting Standards –US, UK and International Experience, en Nobes, C. y Parker, R. (eds.), *Comparative International Accounting*, IX edition, Pearson Education Limited, Prentice Hall, Financial Times, pp.206-234.

ANEXO 1. ESTRUCTURA LEGAL DE LOS PAÍSES

Tabla 1. Sistema legal de los diferentes países la Porta et al (2008) 1/5

País	legor_uk	legor_fr	legor_ge	legor_sc
Aruba	0	1	0	0
Afghanistan	0	1	0	0
Angola	0	1	0	0
Anguilla	1	0	0	0
Albania	0	1	0	0
Netherlands Antilles	0	1	0	0
United Arab Emirates	1	0	0	0
Argentina	0	1	0	0
Armenia	0	1	0	0
Antigua and Barbuda	1	0	0	0
Australia	1	0	0	0
Austria	0	0	1	0
Azerbaijan	0	1	0	0
Burundi	0	1	0	0
Belgium	0	1	0	0
Benin	0	1	0	0
Burkina Faso	0	1	0	0
Bangladesh	1	0	0	0
Bulgaria	0	0	1	0
Bahrain	1	0	0	0
Bahamas, The	1	0	0	0
Bosnia and Herzegovina	0	0	1	0
Belarus	0	0	1	0
Belize	1	0	0	0
Bermuda	1	0	0	0
Bolivia	0	1	0	0
Brazil	0	1	0	0
Barbados	1	0	0	0
Bhutan	1	0	0	0
Botswana	1	0	0	0
Central African Republic	0	1	0	0
Canada	1	0	0	0
Switzerland	0	0	1	0
Chile	0	1	0	0
China	0	0	1	0
Cote d'Ivoire	0	1	0	0
Cameroon	0	1	0	0
Congo, Rep.	0	1	0	0
Colombia	0	1	0	0
Comoros	0	1	0	0

Tabla 2. Sistema legal de los diferentes países la Porta et al (2008) 2/5

País	legor_uk	legor_fr	legor_ge	legor_sc
Cape Verde	0	1	0	0
Costa Rica	0	1	0	0
Cayman Islands	1	0	0	0
Cyprus	1	0	0	0
Czech Republic	0	0	1	0
Germany	0	0	1	0
Djibouti	0	1	0	0
Dominica	1	0	0	0
Denmark	0	0	0	1
Dominican Republic	0	1	0	0
Algeria	0	1	0	0
Ecuador	0	1	0	0
Egypt, Arab Rep.	0	1	0	0
Eritrea	0	1	0	0
Spain	0	1	0	0
Estonia	0	0	1	0
Ethiopia	0	1	0	0
Finland	0	0	0	1
Fiji	1	0	0	0
France	0	1	0	0
Micronesia, Fed. Sts.	1	0	0	0
Gabon	0	1	0	0
United Kingdom	1	0	0	0
Georgia	0	0	1	0
Ghana	1	0	0	0
Guinea	0	1	0	0
Gambia, The	1	0	0	0
Guinea-Bissau	0	1	0	0
Equatorial Guinea	0	1	0	0
Greece	0	1	0	0
Grenada	1	0	0	0
Guatemala	0	1	0	0
Guyana	1	0	0	0
Hong Kong, China	1	0	0	0
Honduras	0	1	0	0
Croatia	0	0	1	0
Haiti	0	1	0	0
Hungary	0	0	1	0
Indonesia	0	1	0	0
India	1	0	0	0
Ireland	1	0	0	0
Iran, Islamic Rep.	0	1	0	0
Iraq	0	1	0	0

Tabla 3. Sistema legal de los diferentes países la Porta et al (2008) 3/5

País	legor_uk	legor_fr	legor_ge	legor_sc
Iceland	0	0	0	1
Israel	1	0	0	0
Italy	0	1	0	0
Jamaica	1	0	0	0
Jordan	0	1	0	0
Japan	0	0	1	0
Kazakhstan	0	1	0	0
Kenya	1	0	0	0
Kyrgyz Republic	0	1	0	0
Cambodia	0	1	0	0
St. Kitts and Nevis	1	0	0	0
Korea, Rep.	0	0	1	0
Kuwait	0	1	0	0
Lao PDR	0	1	0	0
Lebanon	0	1	0	0
Liberia	1	0	0	0
Libya	0	1	0	0
St. Lucia	1	0	0	0
Sri Lanka	1	0	0	0
Lesotho	1	0	0	0
Lithuania	0	1	0	0
Luxembourg	0	1	0	0
Latvia	0	0	1	0
Macao, China	0	1	0	0
Morocco	0	1	0	0
Moldova	0	1	0	0
Madagascar	0	1	0	0
Maldives	1	0	0	0
Mexico	0	1	0	0
Macedonia, FYR	0	1	0	0
Mali	0	1	0	0
Malta	0	1	0	0
Myanmar	0	0	0	0
Mongolia	0	0	1	0
Mozambique	0	1	0	0
Mauritania	0	1	0	0
Mauritius	0	1	0	0
Malawi	1	0	0	0
Malaysia	1	0	0	0
Namibia	1	0	0	0

Tabla 4. Sistema legal de los diferentes países la Porta et al (2008) 4/5

País	legor_uk	legor_fr	legor_ge	legor_sc
Niger	0	1	0	0
Nigeria	1	0	0	0
Nicaragua	0	1	0	0
Netherlands	0	1	0	0
Norway	0	0	0	1
Nepal	1	0	0	0
New Zealand	1	0	0	0
Oman	0	1	0	0
Pakistan	1	0	0	0
Panama	0	1	0	0
Peru	0	1	0	0
Philippines	0	1	0	0
Papua New Guinea	1	0	0	0
Poland	0	0	1	0
Puerto Rico	0	1	0	0
Korea, Dem. Rep.	0	0	0	0
Portugal	0	1	0	0
Paraguay	0	1	0	0
Qatar	0	1	0	0
Romania	0	1	0	0
Russian Federation	0	1	0	0
Rwanda	0	1	0	0
Saudi Arabia	1	0	0	0
Sudan	1	0	0	0
Senegal	0	1	0	0
Singapore	1	0	0	0
Solomon Islands	1	0	0	0
Sierra Leone	1	0	0	0
El Salvador	0	1	0	0
Sao Tome and Principe	0	1	0	0
Suriname	0	1	0	0
Slovak Republic	0	0	1	0
Slovenia	0	0	1	0
Sweden	0	0	0	1
Swaziland	1	0	0	0
Seychelles	0	1	0	0
Syrian Arab Republic	0	1	0	0
Chad	0	1	0	0
Togo	0	1	0	0
Thailand	1	0	0	0

Tabla 5. Sistema legal de los diferentes países la Porta et al (2008) 5/5

País	legor_uk	legor_fr	legor_ge	legor_sc
Tajikistan	0	1	0	0
Turkmenistan	0	1	0	0
Tonga	1	0	0	0
Trinidad and Tobago	1	0	0	0
Tunisia	0	1	0	0
Turkey	0	1	0	0
Taiwan	0	0	1	0
Tanzania	1	0	0	0
Uganda	1	0	0	0
Ukraine	0	1	0	0
Uruguay	0	1	0	0
United States	1	0	0	0
Uzbekistan	0	1	0	0
St. Vincent and the Grenadines	1	0	0	0
Venezuela, RB	0	1	0	0
Vietnam	0	1	0	0
Vanuatu	1	0	0	0
West Bank and Gaza
World
Samoa	1	0	0	0
Yemen, Rep.	0	1	0	0
Serbia and Montenegro	0	1	0	0
South Africa	1	0	0	0
Congo, Dem. Rep.	0	1	0	0
Zambia	1	0	0	0
Zimbabwe	1	0	0	0

**ANEXO 2. PROYECTOS ANALIZADOS PARA FORMAR EL ÍNDICE
DE PARTICIPACIÓN SELECTIVA**

Tabla 1.1. Proyectos utilizados para determinar el IPS y para formar las observaciones de la base de datos. 1/2

Year	Project
1999	Exposure Draft. Investment Properties
2002	Exposure Draft. Amendments to IAS 32, Financial Instruments: Disclosure and Presentation, and IAS 39, Financial Instruments:
2002	Exposure Draft. Business Combinations
2002	Exposure Draft. Improvement of IAS
2003	Exposure Draft. ED2 Share-based Payment
2003	Exposure Draft. IAS 39 Fair Value Hedge for a Portfolio Hedge of Interest Rate Risk
2004	Discussion paper. Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities
2004	Exposure Draft 6. Exploration for and Evaluation of Mineral Resources
2004	Exposure Draft. Amendments to IAS 39 Financial Instruments: Cash Flow Hedge Accounting of Forecast Intra Group Transactions
2004	Exposure Draft. Amendments to IAS 39. Recognition, Measurement and IFRS 4 Insurance Contracts
2004	Exposure Draft. Financial Instruments Disclosures
2004	Exposure Draft. IAS 19 Employee Benefits-Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures
2004	Exposure Draft. IFRS 3 Business Combinations
2004	Exposure Draft. Proposed Amendments to IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement: The Fair Value Option
2004	Exposure Draft. Proposed Amendments to IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement: Transition and Initial Recognition of Financial Assets and Financial Liabilities
2005	Discussion Paper. Management Commentary
2005	Discussion Paper. Measurement Bases for Financial Accounting
2005	Discussion Paper. SME Questionnaire
2005	Exposure Draft. Amendments to IFRS 3 Business Combinations
2005	Exposure Draft. Memorandum of Understanding on the role of Accounting Standard-Setters and their relationships with the IASB
2005	Exposure Draft. Proposed Amendments to IAS 27. Consolidated and Separate Financial Statements
2005	Exposure Draft. Proposed Amendments to IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets and IAS 19 Employee
2006	Discussion Paper. Conceptual Framework Objectives & Qualitative Characteristics
2006	Exposure Draft 8. Operating Segments
2006	Exposure Draft. Amendments to Financial Statements
2006	Exposure Draft. Amendments to IAS 32 Financial Instruments: Presentation and IAS 1 Presentation of Financial Statements Financial Instruments Puttable at Fair Value and Obligations Arising on Liquidation
2006	Exposure Draft. IAS 23 Borrowing Costs
2006	Exposure Draft 8. Operating Segments
2007	Discussion Paper Preliminary Views on Insurance Contracts
2007	Discussion Paper. Fair Value Measurements
2007	Exposure Draft. Amendments to IAS 24 Related Party Disclosures. State-controlled Entities and the Definition of a Related Party
2007	Exposure Draft. Amendments to IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement Exposures Qualifying for Hedge
2007	Exposure Draft. Improvements to international financial reporting standards
2007	Exposure Draft. Joint Arrangements
2007	Exposure Draft. Small & Medium Enterprises
2008	Discussion Paper. Equity & Liability
2008	Discussion Paper. Financial Statements Presentation
2008	Discussion Paper. Preliminary Views Amendments to IAS 19 Employee Benefits
2008	Discussion Paper. Preliminary Views On an Improved Conceptual framework. The Reporting Entity
2008	Discussion Paper. Reducing Complexity in Financial Instruments
2008	Exposure Draft. Additional Exceptions to IFRS 1
2008	Exposure Draft. Amendments Improving Disclosures about Financial Instruments
2008	Exposure Draft. Amendments to IFRS 2 Share based Payments and IFRIC 11
2008	Exposure Draft. Amendments to IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards and IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements Cost of an Investment in a Subsidiary, Jointly Controlled Entity or Associate
2008	Exposure Draft. An improved Exposure Draft Conceptual Framework for Financial Reporting: Chapters 1 & 2
2008	Exposure Draft. Consolidated Exposure Draft Financial Statements
2008	Exposure Draft. Discontinued Exposure Draft Operations. Proposed amendments to IFRS 5
2008	Exposure Draft. Simplifying Earnings per Share. Proposed amendments to IAS 33
2008	Exposure Draft. Embedded Exposure Draft Derivatives. Proposed amendments to IFRIC 9 and IAS 39
2008	Exposure Draft. Relationships with the State. Proposed amendments to IAS 24
2008	Preliminary Views. Part 2 of the Constitution Review. Identifying Issues
2009	Discussion Paper. Credit Risk in Liability Measurement

Tabla 1.2. Proyectos utilizados para determinar el IPS y para formar las observaciones de la base de datos 2/2

Year	Project
2009	Discussion Paper. Leases
2009	Discussion Paper. Revenue Recognition
2009	Request for Information. Expected Loss Model
2009	Exposure Draft. Classification of Rights Issues. Proposed amendment to IAS 32
2009	Exposure Draft. Derecognition
2009	Exposure Draft. Discount Rate for Employee Benefits. Proposed amendments to IAS 19
2009	Exposure Draft. Fair Value Measurements
2009	Exposure Draft. Financial Instruments: Amortised Cost and Impairment
2009	Exposure Draft. Financial Instruments: Classification and Measurement
2009	Exposure Draft. Improvements
2009	Exposure Draft. Income Tax
2009	Exposure Draft. Investments in Debt Instruments. Proposed amendments to IFRS 7
2009	Exposure Draft. Limited Exemption from Comparative IFRS 7 Disclosures for First-time Adopters. Proposed amendment to IFRS 1
2009	Exposure Draft. Management Commentary
2009	Exposure Draft. Rate Regulated activities
2009	Preliminary Views. Proposal for Enhanced Public Accountability. Part 2 of the Constitution Review
2010	Discussion Paper. Extractive Industries
2010	Consultation Document. Annual Improvement
2010	Exposure Draft. Removal of Fixed Dates for First-time Adopters. Proposed amendments to IFRS 1
2010	Exposure Draft. Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets. Proposed amendments to IAS 12
2010	Exposure Draft. Defined Benefit Plans. Proposed amendments to IAS 19
2010	Exposure Draft. Fair Value Option for Financial Liabilities
2010	Exposure Draft. Hedge Accounting
2010	Exposure Draft. Measurement Uncertainty Analysis. Disclosure for Fair Value Measurements. Limited re-exposure of Proposed
2010	Exposure Draft. Presentation of Items of Other Comprehensive Income. Proposed amendments to IAS 1
2010	Exposure Draft. Conceptual Framework for Financial Reporting. The Reporting Entity
2010	Measurement of Liabilities
2010	Exposure Draft. Leasing
2010	Exposure Draft. Revenues Recognition
2010	Exposure Draft. Severe Hiperinflation
2010	Preliminary Views. Status of Trustees' Strategy Review
2010	Preliminary Views. IFRSs as the Global Standard: Setting a Strategy for the Foundation's Second Decade
2011	Exposure Draft. Financial Instruments Impairments
2011	Exposure Draft. Improvements
2011	Exposure Draft. Revenues Recognition
2011	Exposure Draft. Investment Entities
2011	Exposure Draft. Mandatory Effective Dates of IFRS 9
2011	Exposure Draft. Offsetting Financial Assets & Liabilities
2012	Exposure Draft. Acquisition of an Interest in a Joint Operation
2012	Exposure Draft. Government Loans. Proposed amendments to IFRS 1
2012	Exposure Draft. Clarification of Acceptable Methods of Depreciation and Amortisation
2012	Exposure Draft. Annual Improvements Cycle 2010-2012
2012	Exposure Draft. Annual Improvements Cycle 2011-2013
2012	Exposure Draft. Drafting Constitution Review
2012	Exposure Draft. Equity Method: Share of Other Net Asset Changes
2012	Exposure Draft. Classification & Measurement. Limited Amendments to IFRS 9
2012	Exposure Draft. Transition Guidance. Proposed Amendments to IFRS 10
2012	Request for Information. Post-implementation Review: IFRS 8 Operating Segments
2012	Request for Information. Comprehensive Review of the IFRS for SMEs
2013	Exposure Draft. Leases