

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y GESTIÓN



**PASADO, PRESENTE Y FUTURO EN LA
CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS.
ESPECIAL REFERENCIA AL SECTOR HOTELERO**

Tesis doctoral presentada por:
ROCÍO CAÑA PALMA

Dirigida por:
DR. D^a. MARÍA JESÚS MORALES CAPARRÓS
DR. D^a. MARÍA AMPARO BENTABOL MANZANARES

MÁLAGA, NOVIEMBRE 2015



Publicaciones y
Divulgación Científica

AUTOR: Rocío Caña Palma

 <http://orcid.org/0000-0003-4931-7108>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización

pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): riuma.uma.es

Quisiera dedicar las primeras líneas de este trabajo a mostrar mi agradecimiento a todas aquellas personas que, de un modo u otro, han contribuido a la realización del mismo.

Mención especial a mis directoras de tesis y amigas, las doctoras D^a. M^a Jesús Morales Caparrós y D^a. M^a Amparo Bentabol Manzanares, por su labor de dirección, por su apoyo constante en tan largo camino, y por su confianza plena en mí. Espero me permitáis continuar a vuestro lado para seguir creciendo, tanto en el ámbito profesional, gracias a vuestros conocimientos e incansable dedicación, así como en el ámbito personal, compartiendo otros muchos buenos momentos.

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento al Dr. D. José María Requena Rodríguez por el tiempo y la dedicación empleados en mi formación desde que comenzó mi andadura en la Universidad.

Al Dr. D. Daniel Carrasco Díaz y al resto de mis compañeros del Departamento de Contabilidad y Gestión de la Universidad de Málaga, por sus palabras de ánimo en todo momento y su importante ayuda en esta tarea. Gracias por haberme facilitado tan largo recorrido.

Finalmente, deseo manifestar mi más sincero agradecimiento a Fernando y a mis hijos, Fernando y Rocío, a mis padres y hermana por su apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida, y por darme tanto sin esperar nada a cambio.

A todos ellos, de nuevo, MUCHAS GRACIAS.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL ARRENDAMIENTO	21
1.1.EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD ANTIGUA	24
1.1.1. Mesopotamia	25
1.1.2. Egipto	33
1.1.3. Grecia	36
1.1.4. Pueblo fenicio	43
1.1.5. Roma	44
1.2.EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD MEDIA	56
1.3.EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD MODERNA	61
1.4.EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD CONTEMPORÁNEA	64
1.4.1.Estados Unidos	64
1.4.2.Europa	68
CAPÍTULO 2. LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	74
2.1.ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN E.E.U.U.	76
2.2.REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LOS PRONUNCIAMIENTOS DEL FASB	100
2.2.1.Antecedentes de la actual regulación contable del FASB	101
2.2.2.Los arrendamientos en el nuevo marco contable del FASB	110
2.3. REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LOS PRONUNCIAMIENTOS DEL IASB	120
2.3.1.Antecedentes de la actual regulación contable del IASB	121
2.3.2.Los arrendamientos en el nuevo marco contable del IASB	124
2.4. COMPARACIÓN DE LA REGULACIÓN CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO ENTRE LA NORMATIVA DEL IASB Y LA NORMATIVA DEL FASB	139
2.5.REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA	143

CAPITULO 3. MODELO PROPUESTO PARA LA REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	148
3.1.CRÍTICAS AL ACTUAL MODELO CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS	149
3.2.EVOLUCIÓN DEL PROYECTO DE REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	156
3.3.MODELO PROPUESTO PARA LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	163
3.4. IMPACTO DE LA PROPUESTA EN LAS EMPRESAS	181
CAPITULO 4.REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA CAPITALIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS	185
4.1.IMPACTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	189
4.2.EL MERCADO ANTE LOS COMPROMISOS DE PAGO DE LOS ARRENDAMIENTOS “RECONOCIMIENTO VERSUS REVELACIÓN”	209
4.2.1.Tratamiento de los compromisos de los arrendamientos en la evaluación del riesgo por parte del mercado	210
4.2.2.Los auditores ante el “reconocimiento versus revelación” de la información de los arrendamientos	220
4.3.LAS EMPRESAS ANTE LAS OPCIONES DE CONTABILIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS “REGULACIÓN CONTABLE VERSUS DECISIONES ECONÓMICAS”	222
4.3.1.Motivaciones de la gerencia ante las opciones contables de los arrendamientos	224
4.3.2.Relación de sustitución y/o complementariedad entre la deuda y los arrendamientos	230
4.4.PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS Y PREPARADORES ANTE LA PROPUESTA DE MODIFICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	233

4.5. OTROS ESTUDIOS REALIZADOS DESDE EL ÁMBITO PROFESIONAL	236
CAPÍTULO 5. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN EL SECTOR HOTELERO	242
5.1. POBLACIÓN Y MUESTRA	244
5.2. FORMAS DE GESTIÓN EN EL SECTOR HOTELERO	247
5.2.1. Propiedad	248
5.2.2. Arrendamiento	250
5.2.3. Gestión o management	252
5.2.4. Franquicia	253
5.2.5. Agrupaciones de hoteles independientes	254
5.3. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE GESTIÓN EN EL SECTOR HOTELERO INTERNACIONAL	256
5.3.1. Estructura y evolución de la gestión hotelera en las cadenas estadounidenses	259
5.3.2. Estructura y evolución de la gestión hotelera en las cadenas europeas	264
5.3.3. Estructura y evolución de la gestión hotelera en las cadenas chinas	268
5.4. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN EL SECTOR HOTELERO INTERNACIONAL	271
5.4.1. El arrendamiento operativo en las cadenas estadounidenses	291
5.4.2. El arrendamiento operativo en las cadenas europeas	297
5.4.3. El arrendamiento operativo en las cadenas chinas	302
5.5. REACCIÓN DE LAS CADENAS HOTELERAS AL PROYECTO DE REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS	308
5.6. REVISIÓN DE LA LITERATURA DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LOS HOTELES	318
CAPÍTULO 6. INVESTIGACIÓN EMPÍRICA SOBRE EL IMPACTO DE LA CAPITALIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS EN EL SECTOR HOTELERO	320

6.1.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS	321
6.2.METODOLOGÍA	324
6.2.1.La muestra	324
6.2.2.Las variables	327
6.3.LOS INSTRUMENTOS ESTADÍSTICOS	330
6.4.LOS RESULTADOS	334
6.4.1.Resultado sobre el impacto en el roa y en el ratio de endeudamiento de las cadenas hoteleras	334
6.4.2.Utilización del arrendamiento operativo en sustitución del arrendamiento financiero en las cadenas hoteleras	339
6.4.3. Los arrendamientos operativos en la política de gestión de activos de las cadenas hoteleras.	340
6.4.4. Indicadores de medidas tomadas por las cadenas hoteleras para mitigar el impacto de la futura norma contable.	343
CONCLUSIONES	349
BIBLIOGRAFÍA	360
ANEXOS	
1.EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS	381
2.RELACIÓN DE CUENTAS E INFORMES ANUALES DE LAS CADENAS HOTELERAS UTILIZADAS PARA NUESTRO ESTUDIO	385
3.INDICE DE FIGURAS	394
4.DETALLE DE SIGLAS	400

INTRODUCCIÓN

1. PERTINENCIA DEL ESTUDIO

Aristóteles dijo que "la verdadera riqueza no está en la posesión de bienes, sino en el derecho de usarlos". Una empresa no tiene que ser la propietaria de sus propios recursos para obtener el beneficio de los mismos sino que a menudo es suficiente adquirir el derecho a utilizar esta propiedad durante un periodo determinado.

Los antecedentes del arrendamiento son tan antiguos como la historia misma. Las primeras referencias de las que se tienen constancia se encuentran tal y como establece Livjin (1969) en las antiguas culturas de Oriente Medio hace cinco mil años, en el pueblo sumerio. Más tarde, en Babilonia, bajo el mandato del rey Hammurabi, así como en Egipto, Grecia y Roma, se practicó el arrendamiento de esclavos, minas, tierras, viviendas, etc.

Posteriormente, en la Edad Media y tras la caída del Imperio Romano se produce una disminución de la utilización del arrendamiento directamente relacionada con

la caída de actividad económica producida en dicha época. El arrendamiento tiende a la perpetuidad, alejándose de la “*locatio*” pura del Derecho Romano.

Asimismo, en la Edad Moderna con el desarrollo de la actividad económica se produjo un mayor desarrollo del arrendamiento gracias al cual se pudieron llevar a cabo importantes empresas comerciales relacionadas con los descubrimientos geográficos de dicha época.

Ya en la Edad Contemporánea, y a raíz de la primera y segunda Revolución Industrial, el mundo de los negocios tomó un auge sin precedentes y es durante el siglo XIX cuando empieza a utilizarse una forma de arrendamiento financiero tal y como lo conocemos en la actualidad. Las primeras operaciones de arrendamiento como forma de financiación en tiempos modernos fueron llevadas a cabo, paralelas a la Revolución Industrial, por las Compañías explotadoras de los grandes ferrocarriles norteamericanos. Estas, ante la carencia de capitales para la adquisición de locomotoras, vagones u otros equipos, utilizaron dicha fórmula como última alternativa, lo que les permitió la construcción de casi toda la red ferroviaria de Estados Unidos, en tiempos de Rockefeller, Morgan y Melcon. Posteriormente, el desarrollo tecnológico y la necesidad de renovar el equipamiento de las empresas estadounidenses, fueron los desencadenantes para la aparición de las primeras sociedades de leasing, las cuales eran los propios departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas fórmulas para la financiación de sus equipos.

En Europa, las primeras sociedades de leasing fueron fruto de las políticas de expansión de las sociedades norteamericanas, interesadas en extender sus actividades en el extranjero. El auge del arrendamiento como forma de financiación durante el siglo XX ha seguido una trayectoria directamente relacionada con los ciclos económicos, así como con las normativas financieras,

fiscales, mercantiles y contables alcanzando en el año 2013 (World Leasing Year Book, 2015), un volumen de 884 billones de dólares.

Ya desde la primera mitad del siglo XX, la contabilización de los arrendamientos ha sido objeto de preocupación de legisladores, investigadores, preparadores y usuarios de la información financiera al utilizarse los arrendamientos como forma de financiación fuera de balance.

En la actualidad, se establece la clasificación de los arrendamientos como financieros y operativos, exigiéndose el reconocimiento en el balance de los primeros y la revelación en la memoria de los compromisos de pago derivados de los segundos. Prácticamente desde la entrada en vigor de los actuales estándares contables de arrendamientos en los años 70 y 80, el modelo contable ha sido frecuentemente criticado al permitir la utilización de los arrendamientos operativos como forma de financiación fuera de balance. Es decir, se vuelve a repetir la misma historia que se produjo en su momento antes de la emisión de la actual normativa, por lo que la evolución de los arrendamientos como forma de financiación ha estado directamente relacionada con la de su normativa contable, influyendo esta de forma significativa en la forma de estructurar los contratos de arrendamientos para conseguir la clasificación contable deseada.

Tras la emisión del FAS 13 en 1973 y de la NIC 17 en 1982, se empezó a poner de relieve una disminución del arrendamiento financiero y un aumento del operativo con el objetivo de mantener la financiación fuera de balance. Debido a ello, ha sido fuertemente criticado el margen que permite el actual modelo de financiar el inmovilizado de las sociedades mediante contratos de deuda que escapen del reconocimiento contable “*off balance sheet*”, lo que permite presentar una imagen de solvencia (endeudamiento) superior (inferior) a la que efectivamente tiene la sociedad. La diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos, basada en la dicotomía del todo o nada sin admitir

grados de grises entre medias, responde más a una construcción de normativa contable que a una realidad económica.

Lo primero que hacen los inversores al analizar unos estados financieros es actualizar los compromisos de pago futuros derivados de los arrendamientos operativos, considerándolos directamente como un mayor apalancamiento, lo cual lleva a pensar que el mercado responde ante los arrendamientos operativos igual que para el resto de la deuda.

Según David Tweedie, ex presidente del IASB, la industria del arrendamiento juega un papel importante en muchas economías, ayudando a las empresas a gestionar el flujo de caja y capital de trabajo. Sin embargo, gran parte de los aproximadamente 640 mil millones de dólares anuales de los compromisos de arrendamiento no se presenta en el balance de los arrendatarios, lo que da una falsa impresión de los pasivos de las empresas. . El resumen de todas las críticas al encubrimiento de los activos arrendados y la deuda asumida en dichos contratos de arrendamientos operativos, queda bien reflejado en palabras del propio Tweedie que llega a afirmar: *“Ojalá antes de morirme pueda viajar en un avión que figure en el balance de una aerolínea”*.

Tras las críticas a dicha normativa el G4+1, grupo que integra a los reguladores de Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Estados Unidos, manifestó ya en 1996 la necesidad de analizar la situación actual de la contabilidad de los arrendamientos y de emprender una reforma de la misma que permitiera la capitalización de los arrendamientos operativos.

A raíz del escándalo de Enron, la Sabernes-Oxley Act encargó al supervisor de valores norteamericano (SEC) un informe sobre las transacciones fuera de balance (SEC, 2005). Ese organismo se suma a las críticas ya conocidas sobre la contabilidad de los arrendamientos, considerando que ese enfoque de “todo o

nada” puede dar lugar a transacciones diferentes reconocidas de la misma manera, mientras que transacciones similares puedan recibir tratamientos opuestos. Además afirma que el diseño de la norma contable mediante puntos de corte ha permitido desarrollar toda una línea de negocio para abogados, asesores y bancos de inversión cuya única ventaja para el cliente era conseguir el tratamiento contable deseado. Este informe considera que la norma contable del FASB es deficiente y debe ser objeto de mejora, animando a desarrollar ese proyecto de forma conjunta con el IASB.

Fue la iniciativa del G4+1 más la postura de la SEC (2005) la que impulsó al FASB y al IASB a incluir en su agenda un proyecto conjunto para la reforma de la contabilidad de los arrendamientos, de tal forma que todos los activos y pasivos que surgen de los arrendamientos se recojan en balance.

Fruto de ese trabajo conjunto se emitió, tanto por el IASB como por el FASB (los Consejos), en agosto de 2010 el primer borrador (ED/2010) sobre las reforma de la contabilidad de los arrendamientos, siendo el objetivo del mismo desarrollar un nuevo modelo para la contabilización de los mismos, cuya piedra angular es la inclusión en balance de los derechos y obligaciones derivados de los contratos de arrendamiento. Tras la emisión del mismo se recibieron un elevado número de cartas de comentarios sobre todo por parte de los preparadores de la información financiera mostrando su desacuerdo con muchos aspectos de la misma, a raíz de las cuales se realizaron nuevas deliberaciones volviéndose a emitir un nuevo borrador en mayo (ED/2013) el cual fue objeto de nuevas deliberaciones tras recibir de nuevo un elevado número de cartas de comentarios, estando prevista la emisión de la norma definitiva para finales de 2015.

Sin embargo, y según el análisis de las deliberaciones, parece ser que finalmente no se va emitir la futura norma de forma conjunta y no se va a producir la ansiada convergencia en la contabilidad de los arrendamientos entre el FASB y el IASB, ya

que, existirían diferencias en lo relativo a la presentación en la cuenta de resultados. Dichas diferencias se deben, desde nuestro punto de vista, a la importante presión política recibida por el FASB al tratarse de un organismo emisor de normas contables de un solo país, mientras que la presión recibida por parte del IASB ha sido más corporativa al tratarse de un organismo internacional.

Queda claro el importante movimiento regulatorio en torno a los arrendamientos, así como la preocupación sobre como reflejar las transacciones en los estados financieros tanto por el mundo académico como por el mundo profesional. La reforma de los arrendamientos implica un cambio que va a transformar en cierto modo el concepto así como la valoración de los activos de las compañías. No se trataría de un simple cambio contable sino de una norma con importantes efectos económicos.

Nunca una norma contable había generado tanta controversia, de ahí que exista una amplia literatura científica relacionada con la capitalización de los compromisos derivados de los arrendamientos. Tras el cambio en 1976 de la normativa del arrendamiento a través el SFAS 13 y en 1982 a través de la NIC 17, en el que se pasa de no reconocer ningún arrendamiento en el balance a capitalizar los denominados arrendamientos financieros, aparecen numerosos estudios que tratan de describir los posibles impactos derivados de la aplicación de dichas normas. Posteriormente, y a raíz de la propuesta actual de cambio de la contabilidad de los arrendamientos, gran parte de la literatura contable relativa a los mismos se refiere al debate sobre la capitalización o no de los arrendamientos operativos en los estados financieros del arrendatario, intentando algunos estudios evaluar el impacto potencial de los cambios propuestos mientras que otros tratan de evaluar los efectos de la propuesta desde otras perspectivas.

La modificación contable de los arrendamientos nos abre un importante campo de estudio, principalmente para aquellos sectores en los que la norma pudiera

generar un mayor rechazo, sobre todo por importante nivel de compromisos por arrendamientos operativos que hasta el momento han permanecido fuera de balance.

En este trabajo y tras la consideración de varios sectores de actividad, hemos elegido el sector hotelero para la aplicación de nuestro estudio por dos motivos fundamentales. En primer lugar, por el importante volumen de compromisos por arrendamientos operativos (CAO), al ser el arrendamiento una importante forma de gestión hotelera, revelados y no reconocidos en las Cuentas Anuales de las grandes Cadenas Hoteleras a nivel mundial, siendo desde nuestro punto de vista una importante forma de financiación para dicho sector. En concreto, en el trabajo de Fito, Moya y Orgaz (2013), así como en el de PwC (2010b), dónde se compara cuál sería el impacto por sectores de la capitalización de los arrendamientos operativos, se evidencia como el sector hotelero sería uno de los más afectados. En segundo lugar, debido a la escasa literatura específica existente sobre el uso y efectos de los arrendamientos operativos en este sector, para así intentar contribuir con nuestro trabajo a las investigaciones realizadas al respecto.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

En nuestro trabajo, nos planteamos un doble objetivo.

Objetivo 1. Obtener evidencia de la importancia que ha tenido la forma de contabilizar los arrendamientos a lo largo de los últimos setenta años, tanto a través del análisis de la evolución de la normativa contable de los arrendamientos a lo largo del siglo XX y siglo XXI, como a través del importante volumen de literatura científica relacionada con las implicaciones económicas derivadas de las formas de contabilización de los arrendamientos.

Objetivo 2. Antes de plantear este segundo objetivo de nuestra investigación, nos planteamos la siguiente pregunta:

¿Han utilizado las cadenas hoteleras la norma contable de tal manera que al amparo de la Teoría Positiva de la Contabilidad (Watts y Zimmerman, 1979) poder conseguir la clasificación de los arrendamientos como operativos quedando de esa forma fuera de balance?

A raíz de la anterior pregunta, se formulamos nuestro segundo objetivo: estudiar cual ha sido la importancia de los arrendamientos operativos en el sector hotelero a lo largo del período analizado, así como el impacto que tendrá en el mismo la futura capitalización de éstos, eje fundamental de la reforma contable de los arrendamientos, tanto de forma global como en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Para llevar a buen puerto este segundo objetivo, establecemos los siguientes objetivos específicos:

Objetivo 2.1. Cuantificar a nivel global el efecto en los ratios, que según la literatura científica, resultarían más afectados tras la entrada en vigor de la futura norma, tales como el retorno sobre activos (ROA) (Resultado de la explotación/ Total Activo) y el ratio de endeudamiento (Total pasivo/ Patrimonio Neto) de la inclusión de los compromisos por arrendamientos operativos revelados en la memoria pero que se encuentran fuera de balance.

Objetivo 2.2 Cuantificar si existen diferencias en el ROA y en el ratio de endeudamiento en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Objetivo 2.3. Analizar la configuración de los arrendamientos, es decir el peso relativo que los compromisos por arrendamientos operativos sobre el total de compromisos por arrendamientos.

Objetivo 2.4. Estudiar la función de los arrendamientos operativos en la política de gestión de activos de las cadenas hoteleras.

Objetivo 2.5. Identificar que indicadores nos pueden dar cierta evidencia sobre las posibles medidas que estén tomando las cadenas hoteleras para mitigar el impacto de la futura norma.

3. ESTRUCTURA Y DESARROLLO DE LA TESIS

El trabajo se estructura en seis capítulos según en siguiente detalle:

Capítulo primero: Evolución histórica del arrendamiento

En este primer capítulo, vamos a realizar una exposición de la figura del arrendamiento como parte de la actividad económica a lo largo de las diferentes civilizaciones hasta llegar a nuestros días intentándolo relacionar en la medida de lo posible con las correspondientes actividades contables.

Capítulo segundo: La contabilidad de los arrendamientos

A lo largo de este capítulo, vamos a realizar un recorrido por los pronunciamientos y otros documentos emitidos por los organismos emisores de normas de Estados Unidos desde finales de los años 40 hasta los primeros años de la década de los setenta, ya que fue en dicho país donde antes se empezó a mostrar una gran preocupación por la contabilización de los arrendamientos y concretamente sobre la necesidad o no de proceder a la capitalización de los mismos. A partir de dicho momento vamos a estudiar los antecedentes de la normativa contable existente en la actualidad tanto en Estados Unidos con los pronunciamientos del Financial Accounting Standards Board (FASB), como en los países que se regulan por las normas emitidas por el International Accounting

Standard Board (IASB), para llegar a la normativa que actualmente regula los arrendamientos y finalizar con el proyecto armonizador de la contabilización de los mismos emprendido por ambos organismos internacionales emisores de normativa contable, centrándonos sobre todo desde el punto de vista del arrendatario por ser su contabilización la que más controversia ha suscitado a lo largo de los últimos años recorrido

Capítulo tercero: Modelo propuesto para la reforma de la contabilidad de los arrendamientos

En este capítulo vamos a comentar las principales críticas que se han hecho al actual modelo contable de los arrendamientos, para después analizar la evolución de la actual propuesta de reforma desde que en el año 2006 se incluyera en la agenda conjunta tanto del IASB como del FASB, pasando por tres hitos fundamentales como son la emisión del DP 2009, la emisión del ED/2010 con sus deliberaciones posteriores y la posterior emisión del ED/2013 seguido también de las deliberaciones posteriores. La emisión de la norma definitiva estaba prevista para finales de 2015, sin embargo, a la fecha de finalización de este trabajo aún no ha sido emitida.

Capítulo cuarto: Revisión de la literatura sobre la capitalización de los arrendamientos

En este capítulo, vamos a revisar la literatura existente relacionada con la capitalización de los arrendamientos, para comprobar los trabajos previos con objetivos similares a los que vamos a acometer, o bien con otros objetivos que nos puedan servir para entender la gran expectación y controversia que desde los años cuarenta han generado las formas de contabilizar los arrendamientos.

Dicha revisión la hemos dividido en diferentes epígrafes: en primer lugar hemos revisado aquellos estudios que analizan cual sería el impacto de la capitalización de

los arrendamientos financieros primero y operativos después, en los estados financieros del arrendatario. En segundo lugar hemos revisado aquellos estudios que analizan la percepción del mercado ante los compromisos de pago de los arrendamientos, y por último aquellos que analizan las posturas tomadas por las empresas ante las alternativas en la contabilización de los arrendamientos.

Capítulo quinto: El arrendamiento operativo en el sector hotelero

En este capítulo estudiamos la importancia y utilización del arrendamiento operativo por parte del sector hotelero a lo largo del período 2005-2014 tanto de forma global y en función de la titularidad de las cadenas, aunque previamente, repasamos las distintas formas de gestión hotelera al ser el arrendamiento una de ellas, dejando así constancia de la importancia de la misma.

Capítulo sexto: Investigación empírica sobre los efectos económicos de la modificación de la normativa contable en el sector hotelero

En este capítulo, vamos a intentar demostrar empíricamente la importancia de los arrendamientos operativos como forma de financiación en dicho sector a lo largo del período analizado, así como del impacto que tendría la futura capitalización de los mismos en los estados financieros tanto a nivel global como en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

CAPÍTULO 1

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL ARRENDAMIENTO

Desde el inicio de la historia, las personas han tenido necesidad de intercambiar valor económico, ya sea para satisfacer necesidades materiales, a través del trueque, ya sea para necesidades espirituales, donaciones a los dioses. Como indica Giménez (2003: 19): “la actividad económica es, ante todo actividad humana. En consecuencia, va unida al hombre en cuanto ser social”.

Estudiar la actividad económica de un período o de una civilización nos permite conocer cómo actuaba el hombre en sus relaciones económicas, qué tipo de operaciones realizaba, qué papel tenían los distintos agentes económicos, etc.

Las investigaciones de las actividades económicas a lo largo de la historia van implícitamente unidas a las investigaciones de cómo se registraban contablemente las mismas, es decir, a la historia de la contabilidad. Sin embargo, y en palabras de Hernández (2010:162):”La mayoría de los hechos históricos, incluidos los más importantes, han sido descritos e interpretados sin considerar, en absoluto, la

posible existencia de registros contables relativos a ellos. Consiguientemente, hay miles y miles de libros de cuentas y legajos de registros contables en todo el mundo, cubiertos de polvo, que nunca han sido tocados por la mano de un historiador.”

Hernández (2010) intenta poner de relieve las posibilidades tan interesantes que ofrece la historia de la contabilidad como una forma metodológica de abordar la investigación histórica, queriendo destacar las ventajas de la historia de la contabilidad como complemento a las tradicionales formas de las investigación de la historia en general como los informes, memoriales, cartas, etc.. Cuando existan registros contables del objeto de investigación, no se pueden obviar en absoluto, considerándose una fuente indiscutible e indispensable para ser utilizada en las correspondientes investigaciones. Ello implicaría un esfuerzo por parte de los historiadores ya que para dicho autor, como hemos comentado anteriormente, el problema es que debido a la falta de interés o de conocimiento de la contabilidad por parte de los historiadores muchas investigaciones se han llevado a cabo sin tener en cuenta los registros contables existentes al respecto. Dicho esfuerzo merecería la pena y el resultado podría ser muy interesante. Los historiadores de la contabilidad conocen perfectamente las ventajas y posibilidades de la historia de la contabilidad y sería interesante dejar constancia de ello, al resto de historiadores. Sería algo beneficioso para todos y para la ciencia.

Como ocurre con los orígenes del hombre, los de la Contabilidad son tan remotos que se desconoce la época exacta e incluso aproximada de su aparición. La contabilidad es una actividad tan antigua como la propia humanidad. Desde que el hombre es hombre, y aun mucho antes de conocer la escritura, ha necesitado llevar cuentas, dejar constancia de datos relativos a su vida económica y a su patrimonio para poder controlar tanto sus actividades comerciales como patrimoniales, dentro de las cuales se encuentra la figura del arrendamiento.

Algunos historiadores datan las primeras pruebas objetivas de cuentas, aproximadamente, hacia el 6.000 a.C. El hombre primitivo, al inventariar el número de instrumentos de caza y pesca disponibles, contar sus rebaños o ánforas de bebidas ya estaría practicando una forma rudimentaria de Contabilidad. Gertz (1999) citado por Cuenú (2013: 167) considera que en dicha época: “(...) había elementos necesarios para poder considerar la existencia de una actividad contable; por un lado la escritura y los números, por otro; todos los elementos económicos existentes como el gran volumen de operaciones, la concepción de la propiedad, la aceptación general de la unidad de valor, y quizás, aunque, no muy desarrollado, el crédito en los mercados que ya eran pertinentes”. En palabras del profesor Requena (1981: 24): “Las primeras manifestaciones de la disciplina contable surgen como consecuencia de la necesidad que siente el hombre de conocer su economía y consistieron en meras retenciones mentales de hechos económicos en los que intervenía”. Nació entonces la actividad contable para complementar la capacidad limitada de la memoria para sistematizar todas las actividades humanas llevadas a cabo en el mundo de la vida cotidiana; en particular, las actividades de carácter económico.

Mattessich (1998), relaciona el desarrollo cultural con la memoria, comparando la memoria con los registros contables. Asimismo, Basu y Waymire (2006), plantean que el desarrollo económico tuvo como base la memoria contable. Dichos autores concluyen, que la contabilidad es un instrumento que tiene como función traer información al presente para controlar acciones humanas económicas realizadas en el mundo de la vida cotidiana.

Las técnicas contables fueron aplicadas, con sus características, en todas las civilizaciones antiguas. Estas técnicas se fueron perfeccionando con la experiencia que, como consecuencia del paso del tiempo, iban adquiriendo, los diversos

agentes sociales y, en particular, los que estaban íntimamente relacionados con las actividades económicas objeto de ser registradas.

Uno de los objetivos de este capítulo sería relacionar la evolución histórica de los arrendamientos con la evolución de sus registros contables pero es una tarea difícil por los motivos anteriormente expuestos. Como ya hemos comentado, la necesidad de llevar registros contables empezó a existir desde el momento en que el hombre tenía necesidad de recordar las transacciones que realizaba, por lo que al igual que se llevaban registros contables de diferentes operaciones también se registrarían los arrendamientos.

A continuación, vamos a realizar una exposición de la figura del arrendamiento como parte de la actividad económica a lo largo de las diferentes civilizaciones hasta llegar a nuestros días intentándolo relacionar en la medida de lo posible con las correspondientes actividades contables. Decía Aristóteles: *“Si quieres aprender algo, observa su inicio y su desarrollo”*.

1.1. EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD ANTIGUA

Los antecedentes del arrendamiento son tan antiguos como la historia misma. Las primeras referencias de las que se tiene constancia se encuentra tal y como establece Livjin (1969) en las antiguas culturas de Oriente Medio hace cinco mil años, entre el pueblo sumerio. Los sacerdotes, que eran los órganos de gobierno, alquilaban a los agricultores la tierra así como las herramientas necesarias para trabajar las explotaciones. Más tarde, en Babilonia, bajo el mandato del rey Hammurabi, así como en Egipto, Grecia y Roma, se practicó el arrendamiento de esclavos, minas, tierras, viviendas, etc. No obstante, ya el pueblo fenicio había desarrollado la técnica de arrendar o cobrar impuestos por factorías que instalaron a lo largo del Mediterráneo logrando, en la mayoría de los casos, rescatar su

inversión en poco tiempo y venderlas de acuerdo a las circunstancias del demandante.

1.1.1. MESOPOTAMIA

Debido a los sucesivos descubrimientos arqueológicos, al igual que se van encontrando hallazgos humanos cada vez más antiguos, así ocurre con objetos que, por sus características comunes, se asocian con determinadas civilizaciones de la antigüedad. De ahí que, antes de hablar del arrendamiento en la Antigua Mesopotamia, nos parezca interesante hablar de los hallazgos gracias a los cuales se ha podido obtener información de dicha civilización y entre otros aspectos de la existencia del arrendamiento en dicha época.

Para Pérez (2009), aunque los filósofos griegos dejaron escrito que su saber procedían de fuentes antiguas, los occidentales creyeron durante mucho tiempo que su cultura era el legado de Grecia y Roma. La llegada de Napoleón a Egipto, el descubrimiento de la piedra Rosseta y los sucesivos descubrimientos arqueológicos pusieron de manifiesto que en las pirámides de Egipto se encontraba el origen de las civilizaciones posteriores. Sin embargo, el descubrimiento de la biblioteca de Assurbanipal en Nínive (actual Tell Kuyunjik, cerca de Mosul en Iraq) reveló la existencia de una civilización, poniéndose de manifiesto más tarde a través del descubrimiento de la ciudad de Uruk (actual Warka en Iraq) que se trataba de las tierras del sur de Mesopotamia de las que habla el Libro del Génesis. Eran los sumerios (nombre citado en una de las tablillas encontradas) de los que existe evidencia de civilización en sociedades urbanas en torno al año 5000 a.C.

Gracias a los trabajos del arqueólogo Schmandt-Besserat (1978, 1986a, 1986b, 1992), se pone de manifiesto que un antiguo sistema contable ya fue desarrollado

por los sumerios en Mesopotamia hace 10.000 años. Estos trabajos han sido objeto de gran interés por investigadores de distintas disciplinas debido a que, según dicho autor, tanto el primer sistema conocido de escritura como el primer sistema conocido de números abstractos, tuvieron su origen en un sistema de fichas pictográficas que se utilizaban como registros contables.

En sus investigaciones Schmandt-Besserat proporciona evidencia, desmintiendo así la hipótesis mantenida hasta el momento, de que el sistema de escritura cuneiforme mesopotámica no se desarrolló a partir de un sistema de escritura pictográfica anterior, sino de un antiguo sistema de contabilidad en fichas y posteriores tablas de arcilla. En este sistema de contabilidad, se utilizaban fichas de arcilla para representar productos agrícolas (como las ovejas, trigo y aceite), y más tarde productos manufacturados (tales como la cerámica y alfombras). Es decir, cada una representaba un objeto o un valor determinado. Se colocaban en el interior de pequeñas esferas de arcilla "*bullae*" que se cerraban y luego se marcaban con el sello del vendedor para garantizar la transacción. El sello era un cilindro de piedra con incisiones grabadas que se hacía rodar sobre la superficie de la arcilla aún blanda. Se utilizaban fichas de distintas formas y tamaños para poder representar diferentes tipos de artículos: las ovejas se representaban con discos, las medidas de grano con conos y esferas y las jarras de aceite con oviodes (Schmandt-Besserat, 1986). Schmandt-Besserat (1992) calificó las fichas como la "*Piedra Rosetta*" de dicho momento.

Posteriormente por la mitad del cuarto milenio antes de Cristo, al estar las fichas en esferas cerradas, se hacía difícil comprobar el contenido en caso de duda o litigio, por lo que se empezó a grabar en el exterior de las esferas de arcilla las mismas marcas que en las fichas, para de esta forma evitar tener que romperlas. Los grabados se hacían mediante la presión de las fichas sobre la arcilla dúctil, en la que quedaba un relieve con los objetos marcados.

El siguiente paso se produjo alrededor del año 3.100 a.C ya que dejaron de colocarse fichas en las esferas, y estas se convirtieron en tablillas planas, más fáciles de transportar y manejar. Se empezó a utilizar a un instrumento afilado para poder plasmar los dibujos de las fichas en tablas de arcilla en lugar de marcarlas. Ese fue el origen de la escritura pictográfica. Posteriormente dicha escritura evolucionó hacia la escritura cuneiforme cuando dicho instrumento fue reemplazado por un instrumento de escritura con una punta en forma de cuña y de ahí su nombre.

Los trabajos de Schmandt-Besserat no han pasado inadvertidos para los historiadores de la Contabilidad, habiendo sido Mattessich (1987, 1989, 1994, 1998, 2002), el investigador que ha escrito más sobre este tema y el que mejor ha introducido los mismos en la literatura contable. En sus obras Mattesich establece argumentos relativos a la antigua contabilidad mesopotámica como precursora de métodos y prácticas de la contabilidad contemporánea. Para Mattesich (1998) las investigaciones de Schmandt-Besserat han proporcionado unos resultados interesantes y sorprendentes para el estudio de la historia de la contabilidad antigua considerando dicho autor que la contabilidad jugó un papel crucial en la transición de la cultura mítica a cultura teórica proporcionando un puente de unión entre ambas.

Por lo que respecta al arrendamiento, Livjin (1969) relata con amenidad una serie de curiosidades acerca del arrendamiento en la antigüedad. En dicho estudio, se llega a la conclusión de que el arrendamiento de las tierras se practicaba en las antiguas culturas de Oriente Medio hace cinco mil años, entre el pueblo sumerio. Su idioma, el sumerio, no se parece a otros pero es conocido a través de la gran cantidad de documentos cuneiformes. A este pueblo, cuyo origen étnico no es completamente conocido, se le sitúa en el sur de Mesopotamia entre los ríos

Eúfrates y Tigris, en la gran parte de lo que hoy es Irak. Este país fue llamado en el Antiguo Testamento Summer o Sinea.

Los grandes terratenientes, es decir, los dioses de diferente magnitud, templos, grandes reyes, príncipes, pequeños principados, sátrapas y otros magnates de todas clases y denominación, cedían el usufructo de parte de sus dominios, los cuales no querían o podían usar bajo su propio régimen. En las sociedades teocráticas sumerias los dioses y diosas desarrollaban actividades de concesión de préstamos (en especie, p.ej. semilla) y de comercio. También desarrollaban comercio exterior, por ejemplo con Omán (Arabia) y con Bahréin. Para eso había un servidor especial en el templo, llamado “*Dan-gara*”, mercader, que hacía los recados de los dioses.

Alrededor del año 3000 a.C. Sumeria estaba dividida en una serie de ciudades estado, pequeños reinos independientes con el templo en su centro. En estas ciudades estado la deidad local era el propietario de todo: suelo, edificios, plantas, animales y personas. En la ciudad de Lagash, siendo legislador el dios Ningurso, gran parte del suelo sagrado se cedía a los agricultores a cambio de un pago del 1/7 o 1/8 parte de la cosecha. Más adelante, durante la así llamada tercera dinastía en Ur, alrededor del año 2200 A.C. el dios exigía y recibía no menos de 1/3 de la cosecha.

En los templos hubo una casta sacerdotal que los dirigía y que tenía gran poder que se fundamentó sobre un amplio control económico. En estos se redactaron los primeros textos en los cuales se registraban sus actividades económicas y comerciales del templo. No sólo el trabajo artesanal sino también el comercio, estaba ligado a la administración del templo. También hay pruebas de comercio a gran escala que proporcionaba la importación de productos sobre todo de lujo y materias primas que procedían de regiones lejanas.

En esta transformación urbana, la sociedad sumeria empezó a tener ciertos problemas, entre los que se encontraban el poder recordar las grandes cifras que se movían, especialmente en ámbitos económicos y administrativos y empezó a registrar dicha información en las tablas de arcilla cuyo origen ya hemos mencionado anteriormente. Los textos se escribían en tablas de arcilla crudas, los cuales, se cocían una vez redactadas con el fin de volverlos indelebles. Asimismo, el sistema de escritura utilizado era la denominada escritura cuneiforme que era practicada por los escribas con un estilete.

Archivos históricos establecen que en el año 1.800 a.C., existía una empresa de arrendamiento en Babilonia. Si un oficial o soldado no quería cultivar la tierra que la monarquía le entregaba por sus servicios, la arrendaba a una empresa especialista en los mismos.

No podemos dejar de comentar en este caso la importancia del “*Código de Hammurabi*”. En torno al año 2050 a.C. un jefe de tribu amorrea, Sumu-Abum, se declaró independiente en la ciudad de Babilonia (actual provincia de Irak), que hasta entonces no había desempeñado ningún papel en la historia, fundando así la primera dinastía de Babilonia. El monarca más importante de esta dinastía sin duda fue Hamurabi (1728-1686 a.C.) que extendió sus dominios desde el golfo Pérsico hasta los orígenes del río Tigris. Las operaciones financieras y comerciales de los templos eran tan numerosas e importantes que Hammurabi consideró que era necesario regularlas bajo un conjunto de leyes conocido como “*Código de Hammurabi*” en el año 1760 a.C.

Dicho Código es considerado por parte de muchos investigadores en la materia como el descubrimiento más relevante encontrado en Mesopotamia. Su contenido es posible conocerlo, merced al hallazgo, por parte de arqueólogos franceses en el invierno de 1901-1902, de una losa de basalto, donde están escritas las normas con caracteres cuneiformes (ver figura 4.3). El descubrimiento fue realizado en

Susa, Persia, lugar al que fue conducido como trofeo de guerra por los elamitas en el siglo XII a.C., y se conserva actualmente en el Museo del Louvre, en París. Mide casi 2,40 m. de altura y posee 3.600 líneas. En el mismo se unifican los diferentes códigos existentes en las ciudades del imperio babilónico. La imagen de un rey erguido, recibiendo del dios Ashmesh, dios del Sol y la justicia, las reglas a cumplir, consta en la parte superior, seguida de un prólogo, 282 leyes y un epílogo, donde se regula la vida social y económica en todos sus aspectos, estableciendo un riguroso e implacable sistema penal.

A menudo se señala como el primer ejemplo del concepto jurídico de que algunas leyes son tan fundamentales que ni un rey tiene la capacidad de cambiarlas. Las leyes, escritas en piedra eran inmutables. Este concepto pervive en la mayoría de los sistemas jurídicos modernos.

Por lo que respecta al arrendamiento, dicho Código contiene numerosas leyes que mencionan el arrendamiento de tierras, de barcos y de animales.

En cuanto al arrendamiento de tierras, podemos encontrar las siguientes Leyes donde se hace referencia al mismo:

- Ley 42: “Si uno ha tomado en arrendamiento para cultivar un campo, y no ha hecho venir el trigo, se lo declara culpable de no haber trabajado el campo y pagará al propietario según el rendimiento del vecino”.
- Ley 43: “Si no ha cultivado el campo y lo ha dejado en barbecho, dará trigo al propietario según el rendimiento del vecino y el campo que dejó en barbecho lo convertirá en cultivado, lo sembrará y lo devolverá al propietario”.

- Ley 45: “Si uno arrendó su campo a un labrador a cambio de una renta y ya recibió esa renta, si Hadad, Dios del trueno y la lluvia, inunda el campo y lleva la cosecha, el daño es para el labrador”.
- Ley 46: “Si no recibió la renta de su campo y lo había dado en arrendamiento por mitad o tercio, propietario y labrador compartirán proporcionalmente el trigo que encontrase en el campo”.

Los propietarios de las tierras podían cultivar las tierras ellos mismos, contratar a un labrador o bien alquilarlas. El labrador debía cultivar la tierra adecuadamente, conseguir una cosecha media y dejar el campo en buenas condiciones. La tierra podía ser arrendada por una estación o más tiempo a una renta fija o bien una renta variable en la que se compartirían riesgos. En el primer caso, estipulaba el Código que las pérdidas accidentales caerían sobre el arrendatario. En el caso de renta variable, el propietario y el inquilino compartirían los riesgos proporcionalmente a la cuota estipulada para cada una de las partes. Asimismo, si el inquilino pagaba el alquiler y la tierra se mantenía en buenas condiciones de labranza, el propietario no podía interferir ni prohibir el subarriendo.

La tierra podía ser arrendada con el propósito de construir casas u otros edificios, el inquilino estaría libre de renta durante ocho o diez años, después de los cuales la construcción en particular pasaba a ser propiedad del propietario. Esta fórmula sugiere que la renta anual del arrendamiento era equivalente a 1/8 a 1/10 parte del coste de la construcción.

Por su parte el arrendamiento de embarcaciones se trataba en la Ley 236: “Si un hombre ha dado su barco a un armador contra el pago de una renta, y luego no es cuidadoso y permite que el barco naufrague o sea perdido, el armador hará frente a la pérdida a favor del propietario del barco”.

En el caso del arrendamiento de animales, tales como el oxen (buey), jugaba un papel importante en Babilonia y al mismo se le dedican varias leyes. Todas tratan la obligación por parte del arrendatario de indemnizar en caso de desaparición o daño en el animal arrendado. Por ejemplo:

- Ley 244: “Si el buey arrendado es muerto por un león, el riesgo debe ser a cargo del propietario”
- Ley 245: “Si el buey arrendado muere por falta de cuidado o mal trato, el arrendatario debe indemnizar al propietario”.
- Ley 249: “SI un hombre arrienda un buey y el dios lo golpea y muere, el hombre que lo ha arrendado no tendrá castigo si jura públicamente por la vida de Dios”.

Los términos establecidos en los contratos de arrendamientos actuales no son significativamente diferentes de los existentes hace 4.000 años, donde se establecían las duraciones de los mismos, los niveles de riesgos compartidos, el tratamiento de las mejoras en las propiedades arrendadas así como los servicios ofrecidos para aumentar el valor del arrendamiento.

Entre las curiosidades que relata Livijn (1969) en su trabajo es la de la familia Murashu, a quién califica como “*especialista en arrendamiento*” de hace 2.500 años. Esta familia a quién el autor sitúa en la ciudad de Nippur a 100 km de Babilonia, desarrolló su actividad durante la invasión de Asiria y Babilonia, en el año 538 a.C., por el Rey persa Ciro, descendiente del Rey Mithra, el cuál poseía a título personal todos los países y pueblos de su imperio. Sin embargo, la propiedad y las empresas privadas fueron permitidas, y así floreció durante generaciones la famosa empresa de banca Egibi (690 – 480 A.C.), hoy en día frecuentemente llamado “*El Rotschild de Babilonia*”.

De los archivos familiares de Murashu (más de 700 cuadros en arcilla quemada) se desprende, entre otros, que se especializó en negocios de arrendamiento adaptado al sistema salarial persa. A los oficiales y soldados se les pagaba mediante la cesión de terrenos. Por falta de tiempo o de conocimiento, estos arrendaban su tierra a la empresa de la familia Murashu. Esta pagaba el coste de forma anticipada y arrendaba a su vez la tierra a agricultores. La zona de actividad se extendía desde la parte sur del país de los dos ríos, desde la actual Bagdad hasta Lagash, y a ambos lados del Éufrates y Tigris. Murashu disponía de una red imponente de canales para el riego artificial y arrendaba el agua a los agricultores en la zona pobre en lluvias pero fértil.

Los archivos de la familia Murashu contiene interesantes ejemplos de contratos de arrendamiento, donde puede apreciarse que se operaba con dos diferentes tipos de contratos:

- El contrato tipo I, con un lenguaje superdigno y en cierto modo orgulloso, fue pensado para dar al arrendador las mayores seguridades y ventajas desde el punto de vista de su posición legal. Del texto se desprendía que una de las partes A, deseaba el arrendamiento, y la otra B, no era tan deseosa del mismo. Este estilo aparece como una fase preliminar de lo que posteriormente sería el contrato consensual del Derecho Romano, en el que se hacen presentes las dos declaraciones de intenciones.
- El contrato simple, que al contrario que el anterior, no fue concebido para dar al arrendador la mejor protección.

Murashu tenía sus asesores legales que usaban el contrato simple solamente cuando su firma era arrendataria, pero cuando era arrendador, utilizaban únicamente contratos del tipo I.

Entre los contratos de arrendamiento para la agricultura, figuraban, además de las tierras para cultivar y las presas o canales de riegos, grandes máquinas que eran una especie de norias grandes que llevaban el agua a niveles más altos y eran manejadas por las parejas de oxen o bueyes. Eran imponentes obras de ingeniería para bombear el agua a niveles superiores.

1.1.2. EGIPTO

La civilización egipcia recorre miles de años de historia. Es comúnmente aceptado que abarca desde la I-II dinastía (3.050-2686.a.C) hasta la Imperial (30.a.C.-395 d.C). Para Fernández (2013: 14): “(...) hablar de Grecia y Roma es hablar de nosotros mismos. Numerosas aportaciones de esas dos culturas proceden de Egipto (...)”. Asimismo, bastantes pensadores griegos y romanos encontraron sus fuentes de inspiración en Menfis, en Tebas, el Alejandría...Por ejemplo, Platón estudio durante un tiempo en Egipto encontrando en su cultura inspiración para su trabajo.

Si importante fue la contabilidad entre los pueblos de Mesopotamia aún fue más necesario su uso en una sociedad tan rígidamente centralizada como la del Egipto faraónico. Como ya hemos comentado, se trataba de un país principalmente agrícola y en este sentido iban dirigidas las prácticas contables. El instrumento material utilizado habitualmente por los egipcios para realizar la escritura era el papiro. Las anotaciones de tipo contable, por su carácter repetitivo, llegaron a conformar un tipo de escritura hierática que ha resultado muy difícil de descifrar para los estudiosos. De cualquier forma, y pese al papel decisivo que la contabilidad desempeño en el antiguo Egipto, no puede decirse que la civilización faraónica haya contribuido a la historia de la contabilidad con innovaciones o procedimientos que no hubieran sido ya utilizados por los poderosos comerciantes caldeos

Los primeros contables eran los escribas. Se trataban de funcionarios muy considerados y versados en distintos aspectos culturales como matemáticas, geometría, literatura, etc., que gozaban de gran consideración hasta el punto que la carrera de escriba poseía más prestigio que la militar. De esta clase, muy considerada socialmente, salieron las figuras de mayor representatividad en la administración pública, el ejército, el sacerdocio y en las profesiones liberales. El sistema de escritura jeroglífica era muy complicado: solo los escribas y los sacerdotes eran capaces de comprenderla y aplicarla. El escriba era considerado como el “máximo profesional o el más digno de todos los profesionales” en el antiguo Egipto.

El conocimiento de la contabilidad por los escribas era imprescindible, tanto en la administración de las haciendas privadas como en las del Tesoro y los templos. Por esta razón se enseñaba en una gran parte de las escuelas. Stone (1969, 284) afirma que: “en el antiguo Egipto, en el departamento central de finanzas del faraón (...), los escribas registraban (en papiro) los ingresos de la plata, el maíz y otros productos”.

Egipto no se puede entender sin el Nilo. El Nilo marcaba las estaciones. El año egipcio contaba con tres: ajet (la crecida), peret (descenso de aguas), y shemu (nivel mínimo de las aguas), compuesta por cuatro meses cada una. Al desbordarse fertilizando periódicamente sus riberas con limo, permitía abundantes cosechas. Las costumbres del Antiguo Egipto, la rutina diaria de los habitantes, las ciudades, los oficios, la economía, se derivaban de la agricultura, sus necesidades y sus beneficios. Heródoto afirmaba: “Egipto es un don del Nilo” y este impregnó todos los aspectos de la vida, incluida la mitología.

La tierra fue al principio propiedad real, pero sucesivas donaciones reales derivaron en un régimen latifundista en el que se arrendaban las parcelas a distintas familias. Normalmente, los contratos eran anuales y se renovaban si no

había incumplimiento, de forma que eran heredables por los hijos. La estabilidad económica hizo que no variaran las condiciones en 3000 años; fuera buena o mala la¹(86 litros de grano) por cada arura (0,25 ha).

Aunque la actividad económica era fundamentalmente agrícola, los egipcios navegaron por el Nilo, sus naves era aptas para el tráfico fluvial no para el marítimo. Ellos construían embarcaciones desprovistas de quilla, de estructuras ligeras y dotadas de una vela. Cuando tuvieron necesidad de alcanzar puertos lejanos optaron por fletar o alquilar buques extranjeros, sobre todo cretenses y fenicios

El antiguo Egipto se caracterizaba, entre otros aspectos, por poseer una organización muy centralizada en torno a la figura del faraón y los templos lo que, consecuentemente, obligaba a aplicar un sistema de control de los recursos muy eficaz.

1.1.3. GRECIA

La Hélade² ocupaba un lugar geográfico de primer orden en el Mediterráneo oriental, lo cual fue fundamental para el desarrollo comercial que tuvo en la antigüedad. No obstante, el origen de la civilización griega es bastante posterior a las civilizaciones mesopotámica y egipcia anteriormente comentadas, debido, entre otras razones, al tipo de zonas en que se encontraban ubicadas, así pues, las más antiguas, estaban situadas en regiones terrestres cruzadas por grandes ríos (Tigris, Éufrates, y Nilo), lo que, de acuerdo con la tecnología de la época, hacía más factible el intercambio comercial. La Hélade, y concretamente las islas del Mar Egeo no tenían tal posibilidad de intercambio debido a lo precario, e incluso

¹ El Khar hace referencia a una de las unidades de medida de capacidad utilizada en el Antiguo Egipto.

² La Hélade, tierra de los helenos, como se designaba a la Antigua Grecia, abarcaba una vasta zona geográfica que comprendía desde el Mediterráneo occidental (Marsella), hasta los confines del Oriente Medio, incluidas las Islas Griegas.

inexistente, conocimiento de las técnicas marítimas. Tuvieron que transcurrir muchos años hasta que tal circunstancia dejara de ser un impedimento (alrededor de 2.000 a.C.), aunque fueron los fenicios los pioneros en este tipo de actividad mercantil.

Asimismo, debido a la orografía y la calidad del terreno, Grecia era deficitaria en productos agrícolas por lo que necesitaba importarlos de otras regiones de la zona mediterránea como Egipto. A cambio exportaba productos manufacturados como textiles y cerámicos, fenómeno que dio lugar al desarrollo de una gran actividad comercial.

Los templos helenos, como había sucedido siglos antes con los de Mesopotamia y Egipto, fueron los primeros lugares de la Grecia clásica en los que resulto preciso desarrollar una técnica contable. Cada templo, poseía un tesoro alimentado con los óbolos de los fieles o de los estados, donaciones que era preciso anotar escrupulosamente. Los tesoros de los templos no solían estar inmovilizados y se empleaban con frecuencia en operaciones de préstamos al estado o a particulares. Puede afirmarse así que los primeros bancos Griegos fueron algunos templos. Quizás el lugar donde los arqueólogos han encontrado más abundante y minuciosa documentación contable lo constituye el santuario de Delfos³ donde se han recuperados cientos de placas de mármol que detallan las ofrendas de los fieles, los precios que alcanzaban algunos productos como el vino, el trigo, la cebada, factores económicos tales como el nivel de los salarios, de los transportes y un sinnúmero de bienes y servicios utilizados en la época, así como las cuentas de reconstrucción del templo en el siglo IV a.C, las cuentas llevaban de forma cronológica en la que los ingresos se enumeraban antes que los gastos, lo que daba idea de la filosofía al respecto aplicada por los ecónomos consistente en no gastar

³ En la isla de Delfos, en el mar Egeo, se encontraba el templo de Apolo donde se encontraba depositado el tesoro de los aliados confederados de Atenas. Los textos encontrados cubren un período de cuatro siglos (544 a 90 a.C.).

más de lo que se tenía. A continuación aparecían las contribuciones de las ciudades, de los particulares, así como el arrendamiento de bienes confiscados.

En los siglos VI y V a.C., la importancia del gobierno de las ciudades, la riqueza de los templos y el desarrollo de la economía dotaron de gran divinidad a las tareas de registro de los hechos económicos, sobre todo gastos públicos relacionados con los templos griegos. Los templos de Apolo en Delfos, el de Hera en Samos o el de Artemisa en Éfeso, disponían de importantes recursos financieros constituidos a base de rentas de las propiedades sagradas y del producto de los sacrificios y dones de la gente.

Entre los protagonistas de todas estas actividades llevadas a cabo por los griegos, destacan los “*trapezistas*”⁴ dedicados al depósito de dinero de los comerciantes así como a las concesiones de créditos y préstamos, utilizando para ello tanto el dinero de los comerciantes como el suyo propio.

Respecto a las técnicas contables utilizada por los trapezitas en la Atenas de Pericles, basadas en fuentes literarias y epigráficas, y en particular en los discursos de Demóstenes, señalar que se utilizaban habitualmente dos libros de contabilidad: los “*Efemerides*” y “*Los libros de las Cuentas*”.

A través de la investigación de los discursos de Demóstenes⁵, Livijn (1969) deja en su trabajo constancia de la existencia en la antigua Grecia del arrendamiento de bancos, minas, esclavos, talleres, etc.

a) Arrendamiento de bancos

Alrededor del año 370 antes a.C. se llegó a un acuerdo comercial en Atenas entre Formio (arrendatario) y Pasion (arrendador). El objeto no era otra cosa que un

⁴ El vocablo “*trapezista*” proviene de “*trapeza*” (mesa). Los trapezitas, al igual que los banqueros medievales, se sentaban tras una mesa en plena calle.

⁵ Demóstenes fue uno de los oradores más importante de la historia y un importante político ateniense.

banco bien establecido y una fábrica de escudos. Ambas empresas se encontraban en el Pireo, la ciudad portuaria y comercial de Atenas, situada a apenas dos horas a pie de la Acrópolis. Pasion, que con el tiempo amasó una fortuna considerable, había empezado su carrera como esclavo, pero fue liberado y llegó a obtener incluso el derecho a la ciudadanía ateniense, como agradecimiento a sus servicios, principalmente financieros, al estado. Incluso había donado 1.000 escudos a los soldados de infantería. Alrededor del año 400 a.C. Pasion había gestionado un banco, que se había convertido en el principal y más famoso de Atenas. Formio había sido primero un esclavo de Pasion, y entró por manumisión en los negocios de su amo; luego fue ascendiendo hasta que llegó a ser gerente del banco por derecho propio, lo cual no era raro que ocurriera en Atenas. Finalmente cuando la salud de Pasion empezó a decaer, arrendó el banco a Formio junto con la fábrica de escudos que había estado manejando aparte.

El objeto del arrendamiento del banco fue el nombre del mismo (fondo de comercio), depósitos/préstamos, oficinas y empleados (esclavos). Era seguramente, por experiencia propia por la que Formio definía la actividad bancaria como: “Comercio arriesgado con el dinero de otras personas”. Cuando Pasion arrendó el banco a Formio el capital del banco era de cuarenta talentos⁶, o cerca de tres veces el volumen de préstamos/depósitos. Para Livjin (1969) dicha cobertura de capital se encontraría en el límite de la sobrecapitalización. Cuando finalizó el arrendamiento de Formio, se traspasó sin cambio de condiciones a una empresa con cuatro socios. Pero Pasion había dejado en testamento a Formio a su joven esposa así como una dote 30.000 dracmas con los que fundó su propio banco. En Atenas, lo mismo que en otros lugares, un banquero podía

⁶ Los griegos idearon para las transacciones pequeñas o locales el uso del hierro en varillas pequeñas y cortas, y los llamaron óbolos, que agrupados formaban un dracma (seis óbolos). Así pues, el óbolo es el origen de lo que popularmente se conoce como moneda fraccionaria, y el dracma la que constituye la unidad monetaria. El talento era la suma de seis mil dracmas.

frecuentemente mantener su negocio intacto después de su muerte entregando su mujer al hombre que hubiera escogido como sucesor, aunque éste no hubiera sido siempre un hombre libre.

b) Arrendamiento de minas

En el Estado de Attica, cuya capital era Atenas, pertenecían al Estado todas las minas, las cuales eran entregadas a individuos particulares mediante un contrato de arrendamiento con una duración de tres a diez años. La actividad arrendadora estatal estaba centralizada en un solo órgano, llamado Poletes. Este arrendaba no solo la actividad minera sino toda la propiedad estatal.

El objeto del arrendamiento de minas variaba mucho en tamaño y precio, por lo que los que tenían menos medios podían buscar suerte. Muchos generaban una fortuna en Laurion, la montaña de plata de Attica, a dos días de Atenas. Otros perdían, sin embargo, todo lo que poseían ya que la gestión de minas era una actividad arriesgada. Los bienes arrendados tenían su propio distintivo y se inscribían en el Registro de Minas de Poletes, que tenía carácter de información pública. Una copia de estas inscripciones era grabada en tablas de mármol que permanecían en Atenas. Fragmentos de estas tablas se encuentran hoy día en algunas excavaciones. Los límites entre las diversas minas se marcaban sobre y debajo de la tierra, y mediante piedras fijas se inscribían las fechas en que las que comenzaban y terminaban los correspondientes contratos de arrendamientos.

Los cánones del arrendamiento se podían calcular como una cantidad fija por el total del período (normalmente tres años), una cuota anual, una combinación de las dos anteriores o bien una cuota basada en una determinada participación en la producción del mineral lo cual podría ser similar a lo que hoy entendemos por cuotas contingentes.

En este caso resulta llamativo e interesante la dureza del Estado en caso de demora en el pago, pues en caso de atrasos el arrendatario era penalizado con el 100 por 100 de las cantidades vencidas y no pagadas pudiendo incluso denegarle sus derechos de ciudadano.

El negocio del arrendamiento de minas fue tan importante para Attica que sus ingresos por este concepto permitieron al Estado repartir 60 óbolos a cada ciudadano, suma suficiente, al parecer, para subsistir dos meses.

Más tarde, por indicación de Themistocles, se destinaron estos fondos para construir veinte barcos de guerra cada año para reforzar la armada, donde se pone de manifiesto la importancia que tuvieron en este caso los ingresos derivados de dichos arrendamientos. De esta forma se financió una gran flota, que dio a los atenienses la victoria sobre los persas en Salamis en 448 y que creó la base del poderío marítimo de Atenas.

c) Arrendamiento de esclavos

La esclavitud en la antigua Grecia fue un componente natural y esencial en el desarrollo económico y social del mundo griego de la antigüedad y estuvo vigente a lo largo de su historia. Los griegos consideraron la esclavitud no sólo como una realidad indispensable, sino también como un hecho natural, incluso los estoicos, en general, o los primeros cristianos no la cuestionaron. La mayoría de los escritores antiguos entendían que la esclavitud no era tan sólo un fenómeno natural, sino también necesario. No obstante, también aparecieron algunos debates aislados que pusieron el “*grito en el cielo*”, como se observa en los diálogos socráticos, o algunos estoicos que expresaron la primera condena de la esclavitud de la que se tiene un registro histórico.

En el año 355 a.C. Jenofonte (444-354 a.C), destacado discípulo de Sócrates, propuso un interesante proyecto de arrendamientos de esclavos con el objeto de

que los ciudadanos no tuviesen que trabajar para vivir, pues estimaba que proporcionaría un ingreso de tres óbolos por día por cada habitante. La idea de Jenofonte era que el estado adquiriera 1.200 esclavos y arrendarlos en las minas de plata de Laurion. Sus cálculos eran:

Inversión	Ingresos
1.200 esclavos a 200 dracmas	1.200 esclavos a un óbolo (1/6 dracma) por día (360 días)
240.000 dracmas	72.000 dracmas

Durante los cinco o seis primeros años los ingresos brutos serían reinvertidos por la Compañía del Gobierno en la compra de más esclavos hasta llegar a la cifra de 6.000, con lo cual obtendría unos ingresos de 360.000 dracmas al año. Las pérdidas por enfermedad, fugas, inoperatividad, etc., eran por cuenta del arrendatario.

Este proyecto de Jenofonte fue copiado de la realidad, puesto que ya anteriormente los atenienses estaban envueltos en negocios de arrendamiento con esclavos de diferentes formas, que dependían de las disponibilidades de capital por parte de los arrendadores. En el año 420 a.C. el general Nicias arrendó 1.000 esclavos por un óbolo al día. Hipponikos 600 esclavos y Filemonides 300 esclavos por el mismo importe.

d) Arrendamiento de talleres

El arrendamiento de talleres totalmente equipados era habitual tanto en Atenas como en las montañas. En Atenas frecuentemente los propietarios de esclavos arrendaban sus actividades de manufactura a esclavos emprendedores y les proporcionaban materias primas o medios para la compra de estas, tratándose en muchos casos de materias primas muy valiosa. Era habitual que el propietario costeara la formación del esclavo en el oficio. La apophora se calculaba como un porcentaje fijo de los ingresos, sistema que adoptaron luego los romanos. Durante

la época de los emperadores el arrendatario obtenía un crédito a largo plazo del propietario.

Al taller griego se le denominaba *ergasterion*. Frecuentemente ocupaban grandes locales, destinados para hasta 50 o más esclavos. Se considera que el conocimiento mecánico durante el periodo helenístico y la época romana estaba a tal nivel que varias máquinas de trabajo se podían haber introducido en la producción en masa. Sin embargo no ocurrió así. La razón era porque no hubiera sido rentable ya que la mano de obra era muy barata. Los esclavos se podían adquirir por poco dinero por lo que había una extendida aversión a la contratación privada. El ideal de los ciudadanos de la antigüedad era dedicarse a la política y vivir de la renta de las propiedades arrendadas o del puesto estatal.

1.1.4. PUEBLO FENICIO

Paralelamente a estos acontecimientos ya el pueblo fenicio había desarrollado la técnica de arrendar o cobrar impuestos por factorías que instalaron a lo largo del Mediterráneo, logrando, en la mayoría de los casos rescatar su inversión en poco tiempo y venderlas de acuerdo a las circunstancias del demandante. Cabe señalar, que cuando no se cumplía lo anteriormente dicho, se abandonaban dichas factorías.

Buques fletados desde la época de los antiguos fenicios, eran en realidad formas muy puras de arrendamiento de equipos. De hecho, una de las cláusulas que se incluían en dichos contratos a través de los cuales se fletaban los buques era “*contra viento y marea*” lo cual implicaba que pasara lo que pasaba había que cumplir con las estipulaciones establecidas en los mismos. Dichas cláusula también se incluía en otros contratos de arrendamientos de equipos según la cual se obligaba a los arrendatarios a realizar el pago a los arrendadores independientemente de cualquier tipo de defectos en los bienes arrendados.

La necesidad del transporte a largas distancias estimuló la construcción naval y la mejora de las técnicas de navegación.

Fueron los grandes mercaderes de la antigüedad. La geografía de sus costas, que propiciaba la instalación de puertos, y la madera de sus bosques les brindaban los elementos básicos para construir barcos y organizar compañías de navegación. Una de ellas fue contratada por el rey persa Darío en el siglo V. a.C. En cierta medida consiguieron establecer una talasocracia o "gobierno de los mares" que les permitía controlar comercialmente el Mediterráneo. Los viajes fenicios establecieron nexos perdurables entre el Mediterráneo oriental y el occidental, no solo comerciales; sino también culturales.

1.1.5. ROMA

Las investigaciones de la actividad económica a lo largo de las diferentes civilizaciones plantean muchas dificultades. Giménez (2003:20) afirma que “la excepción a este caso lo tenemos en la civilización romana que a través de su Derecho, el Derecho Romano, nos ha dejado un importantísimo legado, también desde el punto de vista de la economía”. En los textos del Derecho se encuentran descripciones detalladas de operaciones que acontecían en la realidad de Roma, como por ejemplo de los arrendamientos y sus diferentes formas. Gran parte del conocimiento que tenemos de dicha civilización se ha obtenido gracias a la información proporcionada por dicho Derecho, el cual se presenta ante nosotros como el Derecho de la casuística, resolviendo casos concretos de operaciones que se realizaban y que precisaban de una solución justa. Sin embargo, no hay demasiados autores que hayan investigado las consecuencias económicas del mismo y su correlación con el sistema de circulación económica actual. Para Giménez (2003, 21), en línea con Hernández (2010), el problema es que “los expertos en Derecho Romano no lo suelen ser en Economía y Contabilidad, y los economistas, y menos los contables, no se sienten atraídos por esta problemática”.

La falta de experiencia en contabilidad de grandes historiadores y latinistas ha llevado consigo que en numerosas investigaciones hayan emitido juicios acerca de los documentos contables que se acercan poco a la realidad de los contenidos que expresaban (Giménez, 2003). Al contrario, la falta de experiencia en arqueología y lenguas antiguas por parte de los investigadores en contabilidad hace que se dificulte el trabajo de análisis de dichos documentos contables (Most 1979).

La economía en Roma fue, durante gran parte de su existencia, fundamentalmente agrícola. Los grandes patricios romanos poseían grandes extensiones agrarias en las que trabajaban en sus orígenes millares de esclavos precisando dicha agricultura de un importante control contable (Melis 1950). Fuera de la agricultura, la contabilidad encontraba asentamiento en la actividad bancaria, en el propio Estado, en el comercio y, en general en la actividad desarrollada por los grandes paterfamilias.

Según De Ste Croix (1956), las fuentes de la investigación de la Contabilidad en Roma eran legales, literarias y documentales. Las fuentes legales se sustentaban en el Derecho Romano y en el Digesto⁷. En las fuentes literarias los temas económicos y contables no suscitaron un gran interés por parte de los grandes oradores y escritores romanos. Dentro de las fuentes documentales nos encontramos con dos tipos: las tablillas enceradas y los pergaminos y papirológicas. Sin embargo, para dicho autor, a pesar de este importante arsenal documental, muchos de los escritores que han estudiado la Contabilidad Antigua han cometido un gran error al olvidar la fuente documental centrándose exclusivamente en fuentes legales y literarias llevando, en ocasiones, a

⁷ Colección de textos recopilatorios de Justiniano, obra fechada en el año 533, que recoge las principales normas y comentarios de los juristas. Cuando Justiniano promulgó el Digesto, trataba principalmente de poner orden en la inmensa variedad de jurisprudencia que venía acumulándose por cerca de nueve siglos así como de lograr la unidad del mundo imperial romano.

conclusiones erróneas tales como que la contabilidad estaba más avanzada y cercana a la práctica moderna de lo que en realidad ocurría.

Melis (1950) afirma que entre los textos clásicos en los que se incluyen aspectos contables, destaca el de Caton, el censor (234-149 a.C), que en su obra *“De rustica”* se refiere a la Contabilidad del modo siguiente: “Se hará la cuenta de la casa, del grano del almacén, de las provisiones, de vinos y aceites, de los que se ha pagado, de lo que queda por recibir, de cuanto todavía queda por vender”. En uno de sus textos, Cicerón habla alarmado de un hombre que no llevaba Contabilidad.

En cuanto a los libros contables en sí mismos, Melis (1950) destaca que no han llegado a nuestros días las tablillas enceradas ya que éstas eran reutilizadas. Además, al no considerarse un elemento de gran valor, no eran guardadas en lugares seguros, por lo que fueron destruidas en los distintos saqueos. La organización contable fue adquiriendo importancia según fue creciendo el imperio y con él, la organización económica. El autor sitúa en el puerto de Ostía un gran centro de contabilidad de empresas de transporte, de aprovisionamiento, de arrendamiento, etc.

Por lo que respecta a la figura del arrendamiento en Roma, gran parte de la información que se tiene hoy en día sobre el mismo procede, como ya hemos comentado, del Derecho Romano, según el cual, el arrendamiento *“locatio-conductio”*, es un contrato bilateral y mediante el cual un sujeto económico que llamamos arrendador *“locator”*, se obliga a entregar en uso, un bien; realizar una determinada obra o prestar un determinado servicio, al arrendatario *“conductor”*, a cambio de una cantidad *“merces”*.

El provecho que uno u otro contratante puede obtener de ese respectivo entregar o recibir la cosa, varía en función del tipo de arrendamiento, por lo que el pago de una cantidad puede ser a cargo de uno u otro contratante, dependiendo de quién

sea el que obtenga un provecho especial de aquel contrato. Mientras el arrendador tiene a su disposición la acción “*locati*” para exigir la restitución de la cosa y otras posibles obligaciones del conductor, el arrendatario dispone de la acción conducti para exigir las obligaciones del arrendador.

Del tratamiento dado por el jurista Gayo en Instituciones⁸ (Arevalo, 2009) se deriva que el contrato de arrendamiento “*locatio conductio*” forma parte de los contratos consensuales, es decir, aquellos que no requieren para su celebración ningún acto formal, verbal o escrito sino que se validan con el mero consentimiento de las partes, que puede ser manifestado de modo tácito expreso, por carta, etc.,

Se define también como un contrato, bilateral perfecto, de buena fe e “*iuris Gentium*”⁹.

En un primer momento, el arrendamiento no se inició en Roma como una figura propia. Se confundía con la compraventa en el sentido de que se entregaba una cosa, a manera de venta, pero por un tiempo determinado. Posteriormente, las conquistas, el auge comercial, la inmigración y otros factores, sirvieron para que adquiriera identidad este contrato tal como se refleja en el Digesto.

La “*locatio*” se practicó en sus inicios solamente en esclavos y animales. No fue hasta el siglo II a.C. cuando apareció la renta de tierras. Posteriormente, ya en la época del Imperio, en Roma fueron construidas grandes edificaciones con fines habitacionales; de esta manera comenzó el alquiler de viviendas.

⁸ Los juristas romanos bajo la denominación Instituciones indicaban la exposición elemental del derecho y del proceso privado.

⁹ *Ius gentium* o *jus gentium*, el derecho de gentes, en un sentido restringido comprende las instituciones del derecho romano de las que pueden participar los extranjeros, individuos que no ostentaran la ciudadanía romana.

En cuanto a la determinación del concepto del *“locatio conductio”*, al faltar en las fuentes romanas una definición exacta, se ha ofrecido por la doctrina distintos argumentos sobre la posibilidad de concebir el contrato, bien de forma unitaria, donde se englobarían los distintos tipos de arrendamiento o, bien considerar una partición del contrato conceptuándolo como tipos diferentes, que comprenderían el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles *“locatio conductio rei”*, el arrendamiento de obras *“locatio conductio operaris”* y el arrendamiento de servicios *“locatio-conductio-operarum”*.

a) Arrendamiento de bienes: *“locatio conductio rei”*

El *“locatio conductio rei”* consiste en que el arrendador *“locator”* se obliga a ceder en uso y disfrute un determinado bien al arrendatario *“conductor”*, a cambio de un determinado precio o canon *“merced”*. Se distinguen dos tipos de arrendatarios: el conductor de fincas rústicas es el *“colonus”*, y el de fincas urbanas es el *“inquilinus”*.

Es condición indispensable que exista una contrapartida al hecho de entregar el bien mediante un precio, ya que de lo contrario el contrato no sería un arrendamiento. Asimismo, y dado su carácter consensual, finalizado el plazo del arrendamiento, si éste no sufre denuncia por ninguna de las partes, el contrato se entiende automáticamente prorrogado.

Entre las obligaciones del locator tendríamos en primer lugar, entregar la cosa al conductor para que pueda usarla y disfrutarla con arreglo a lo convenido. En segundo lugar, mantener la cosa en las condiciones idóneas para su uso, corriendo con los gastos necesarios para ello, y reembolsando al conductor si éste los hubiese anticipado. En tercero y último lugar, indemnizar al conductor los daños y perjuicios debidos a defectos o vicios en la cosa arrendada.

Por lo que respecta al conductor, en primer lugar estaba obligado a pagar el canon acordado. En segundo lugar, utilizar la cosa para la finalidad prevista,

respondiendo del deterioro o destrucción de la misma como consecuencia del mal uso, o un uso distinto de aquél convenido. En tercer y último lugar, devolver la cosa al término del arriendo.

El derecho del arrendatario es personal por lo que no se encuentra facultado para defender judicialmente la cosa, de modo que si el arrendador le impide el uso, el derecho del que goza el arrendatario se limita a la exigibilidad de una indemnización. Lo mismo acontece cuando un nuevo propietario de la cosa en arriendo toma una posición contraria al contrato y priva al arrendatario de la cosa arrendada. Sin embargo, el arrendador se ve presionado a responder de cualquier perjuicio culposo que le produzca el arrendatario.

Una Constitución de Alejandro Severo¹⁰, autorizó al conductor para subarrendar la cosa que él mismo arrendó, a menos que se haya pactado otra cosa, autorización recogida en los mismos términos en el artículo 1550 del Código civil.

En cuanto a las causas que podían motivar la extinción del contrato, estarían en primer lugar la finalización del plazo convenido en el contrato, en segundo lugar, la renuncia del arrendatario (si el bien no puede ser utilizado para lo que se arrendó) y en tercer lugar la renuncia del arrendador, únicamente el en caso de que no se haya fijado un plazo convenido.

El arrendamiento duraba normalmente el tiempo acordado por las partes. Sin embargo, según Ulpiano, jurista romano de origen fenicio, al tratarse de un contrato consensual, si transcurrido el término establecido el conductor continuaba disfrutando la cosa sin oposición del locator, se entendía prorrogado tácitamente el contrato, por un año si se trataba de arrendamiento rústico, o por el

¹⁰ Marco Aurelio Severo Alejandro, conocido como Alejandro Severo fue emperador romano desde el año 222 hasta el año 235.

tiempo que el inquilino hubiera permanecido en la casa, si se trataba de arrendamientos urbanos.

El Derecho Romano estableció taxativamente la necesidad de la existencia de una contraprestación, denominada “*merces*”, para la existencia de un contrato de *locatio conductio*, exigiéndose además para la validez del contrato el acuerdo de las partes respecto a su cuantía. Ulpiano (Digesto 19.2.) afirmaba de modo inequívoco: “pues como la compra y la venta se ha realizado si ha habido acuerdo en cuanto al precio, así se entiende que el alquiler se ha realizado si ha habido acuerdo en cuanto a la renta”. La “*merces*” consistía normalmente en una suma de dinero, aunque en los arrendamientos de fincas rústicas también podía consistir en una parte de los frutos cosechados.

La forma más antigua de arrendamiento que existió en Roma fue el “*rústico*”, que tenía como partes contratantes al colono “*conductor*” y al dominus fundi “*locator*”. A partir de este tipo de arrendamiento se configuró la *locatio conductio*, que ya hemos comentado anteriormente.

La Ley Agraria propuesta por Tiberio Graco aprobaba la expropiación de los grandes latifundios, siéndoles entregadas en pequeñas parcelas a los ciudadanos pobres, en arriendo hereditario sin derecho. Otro ejemplo, sería, las grandes edificaciones que se efectuaron en el Imperio, donde ciertos equipos eran dados en calidad de renta y sus propietarios eran grandes comerciantes de la época.

El punto de partida para conocer el status jurídico del colono en la época clásica romana es la definición de Ulpiano: “el que arrienda por cierto tiempo colono es” (Digesto.19.2.14). Se deduce que había un único rasgo que determinaba la existencia de un colono; el que contrata el arrendamiento por un tiempo determinado. Además, Gayo afirma que: “se llama colono al que tomó en arriendo

por dinero al contado” (Digesto.19.2.25.6). El aparcerero, definido por Gayo en este mismo pasaje, es el que comparte con el dueño tanto el beneficio como la pérdida.

La obra “*De re rustica*” de Lucius Junius Moderatus (Columela)¹¹, escrita en el año 42, dividida en doce libros e inspirándose en obras anteriores de Catón el Viejo, se puede considerar como un manual para el agricultor de cómo debe gobernar su hacienda agrícola refiriéndose en ella, reiteradamente, a las cuentas para controlar la casa, el grano, el vino, el aceite, dejando constancia en varias ocasiones del arrendamiento de tierras.

En los primeros siglos del Imperio Romano, entre la agricultura de subsistencia a pequeña escala y las explotaciones basadas en el trabajo esclavo, era habitual el desarrollo de la agricultura por arrendamiento y aparcería. Por lo tanto, el arrendamiento de tierras ocuparía un lugar intermedio entre la explotación agrícola familiar, como pequeña unidad de producción-consumo, y los grandes latifundios dominados por los terratenientes cultivado casi exclusivamente por mano de obra esclava.

Respecto al esclavismo, la Opinión de los historiadores, tanto en las economías griega y romana, se ha dividido en dos campos. Están los que continúan sosteniendo que el esclavismo fue básico en la producción agrícola de la antigüedad clásica y los que niegan su centralidad destacando la incidencia del campesinado libres, es decir, pequeños propietarios, arrendatarios, aparceros y jornaleros en el proceso productivo.

La utilización de esclavos o bien de otra figuras guardaba relación con el tipo de explotación. Por ejemplo, en el caso del viñedo se prefería a los servi más expertos

¹¹Lucius Junius Moderatus, de sobrenombre Columela fue un escritor agrónomo romano.

y lúcidos –bajo estricta vigilancia- y se relegaban a los colonus, que generalmente dañaban las vides y los árboles, a los cultivos de cereales. Esta elección “columeliana” parece negar el cultivo de los viñedos al colonus mientras predomine la mano de obra esclava.

La duración lustral de los contratos de arrendamiento, las dificultades que aparecían en el momento de la renovación de los mismos cuando había carencia de diligentes agricultores y los permanentes conflictos que generaba el pago de la renta son situaciones que no contribuían precisamente a posibilitar las condiciones más adecuadas para que el colonus se dedicara a un cultivo tan específico como la vid. Este cultivo exigía, más que un esfuerzo de equipamiento en herramientas y animales de labor, el aporte de una fuerza de trabajo abundante y técnicamente adiestrada.

Posteriormente, y debido al florecimiento de la economía urbana, se produjo la difusión del arrendamiento de viviendas. Después de las guerras púnicas, al concentrarse en las ciudades el comercio internacional se originó una gran afluencia de empresarios, mercaderes y artesanos, que con el fin de realizar sus negocios debieron alojarse en la ciudad. A todo esto, hay que añadir el aumento de la población que procedente del campo y de otras ciudades italianas se desplazaban a Roma en busca de mejores condiciones de vida. La emigración procedente del campo se propagó principalmente al tener que abandonar sus cultivos los pequeños propietarios de tierras por no poder soportar los costes de producción y competir con los grandes terratenientes que, debido al gran incremento de esclavos como consecuencia de las guerras, gozaban de abundante mano de obra barata para explotar sus extensas fincas agrícolas. También se arrendaban locales para negocios, termas, almacenes y corrales anexos a las casas.

Existía una gran diferencia cualitativa, tanto por su precio como por el estatus social de los contratantes, entre el alquiler de una “domus”, cuyo arrendatario era

una persona de alta categoría social ,que se establecía en la urbe por un breve periodo de tiempo para el desarrollo de sus actividades, mercantiles, diplomáticas o de cualquier otro tipo, al que no le interesaba adquirir una casa en propiedad en ese momento, y el arrendamiento de las estancias de la insula cuyos inquilinos pertenecían a distintas clases sociales; ello dependería del dinero que pudiesen disponer para el pago de la renta.

b) Arrendamiento de obras: *“locatio conductio operis”*

Si hay un pueblo, una civilización que sea especialmente relacionada e identificada con las grandes arterias de comunicación, esa es Roma. Es un gran Imperio al que, entre otras muchas facetas, se le recuerda siempre por su maravillosa red de calzadas y caminos –viae-, rutas de las que aún hoy, en pleno siglo XXI, nos servimos.

Ningún pueblo como Roma supo intuir la extraordinaria importancia de un sistema vial correctamente organizado, cimiento de su expansión y siempre adecuado a las necesidades comerciales. Roma supo darle a dicho sistema la importancia que tenía y que permitió su gran expansión. Sus dirigentes pronto se percataron de la necesidad de realizar una correcta administración de sus vías y de crear el universo jurídico necesario para poder realizar una correcta administración.

Según Ponte (2006), se creó una dirección administrativa donde se tomaron una gran cantidad de medidas para poder gestionar el conjunto de las vías públicas. Medidas oportunas para crear la vía pública, conceder el uso del suelo del Estado, adquirirlo de particulares o demoliendo antiguos monumentos, cerrar contratos de arrendamiento para su ejecución, o bien servirse de la obra del ciudadano para tal fin; fijar el presupuesto necesario y extraerlo del erario o del fisco imperial, o del botín de guerra, e incluso de multas infringidas a particulares por los magistrados

o de las propias donaciones de los ciudadanos; vigilar el mantenimiento de las calles, poniendo límites entre suelo público y privado, así como juzgar las posibles controversias al respecto; destinar el personal adecuado para ejercer la vigilancia y custodia de cada arteria, etc. Todas estas serían las principales funciones a tener en cuenta que se enmarcaban dentro de lo que podríamos llamar la administración de las vías públicas en Roma, la cual jugó un importante papel en su evolución y posterior legado. Asimismo, se empezaron a dejar en manos de particulares, a través de una forma parecida a lo que hoy entendemos por de concesión administrativa, la recaudación de peajes.

En un primer momento, tanto para construir como para realizar las labores propias de mantenimiento de obras públicas en Roma, se acudió a la prestación de trabajo impuesto a los ciudadanos o sus esclavos. Con el tiempo se fue abandonando esta opción, y se acudió a la contratación a través de la figura del arrendamiento bajo la figura jurídica de la concesión administrativa aunque los historiadores piensan que durante bastante tiempo ambas soluciones coexistirían. El volumen de trabajo, la situación de las arcas del estado así como el estado de las obras (operas) influyeron en el incremento de esta opción del arrendamiento bajo la fórmula administrativa “sarcta tecta¹²”. Las obras más antiguas fueron las fortificaciones de la ciudad y los templos, seguidos de aquellas que más satisfacían las necesidades del Estado y la vida económica de la población y, por último, las relacionadas con la vida social. A través de esta figura se consiguió hacer frente a todo ese conjunto de obras que se necesitaban realizar para crear y mantener una vía.

Esta figura consiste en que un sujeto económico, llamado arrendador (locator), encarga a otro sujeto, llamado arrendatario (conductor), la realización de una determinada obra obteniendo un resultado final pactado. La operación podía

¹² Con la expresión sarcta tecta los romanos se referían a las obras públicas creadas por el Estado y otros entes menores como municipios.

tener múltiples variables concretas; construir un bien, repararlo, etc. Mientras el bien no estaba entregado, el arrendatario no podía reclamar el precio y tenía la obligación sobre el bien, en cuanto a la custodia del mismo.

En cuanto al procedimiento para formalizarlo, se aplicó todo un conjunto de actos que se sucedían cronológicamente hasta culminar con el inicio de los trabajos por parte del sujeto adjudicatario.

El Estado –el magistrado- se convertía en conductor, reuniendo a todos los que se ofrecían en calidad de licitadores para que uno de ellos, normalmente el que ofrecía las condiciones más ventajosas, pasara a desempeñar el papel de locator, colocando su trabajo.

El que construcciones y obras de mantenimiento de las obras fueran ejecutadas previa formalización de un contrato de arrendamiento constituía una exigencia de carácter administrativo en Roma, por lo que el erario no podía destinar cantidades hasta que existiese un documento en donde se recogían los términos de la concesión. Las operaciones en la que intervenía el Estado como parte se configuraban con un conjunto de actos seguidos en el tiempo que daban lugar a la creación del mismo y su inmediata o posterior ejecución. En definitiva, toda una serie de pasos que no envidian en absoluto al proceso que en nuestros días se aplica para proceder a la adjudicación de una obra pública, quedando demostrada así la gran influencia de la regulación romana en las legislaciones actuales.

c) Arrendamiento de servicios: *“locatio conductio operarum”*

En este contrato, el objeto es la prestación de algún servicio personal, durante un período de tiempo y a cambio de un determinado precio. En este caso y a diferencia del arrendamiento de obra, el arrendador es el que tiene que realizar personalmente el servicio, no pudiendo delegar en una tercera persona. Asimismo, el arrendatario, debe el pago de la cuota establecida, independientemente de que

haya hecho uso de los servicios o no. Las causas de extinción del contrato son la finalización del periodo fijado en el mismo o la muerte del arrendador.

El “*locatio conductio operarum*” o arrendamiento de servicios, el “*locator*” se obliga a prestar al “*conductor*” una determinada cantidad de trabajo a cambio de una remuneración. Así, por ejemplo, cuando contrato los servicios de un jardinero para arreglar un jardín, o la actuación de unos músicos para amenizar una fiesta nocturna. La *locatio operarum* coincide con lo que hoy entendemos por contrato de trabajo, aunque los problemas actuales que plantea este contrato, no pudieron ni tan siquiera vislumbrarse entonces, entre otras cosas, porque en el ámbito laboral, el volumen de trabajo de los esclavos superaba con mucho en importancia al remunerado.

Con la caída del Imperio Romano, la actividad económica y por lo tanto los avances contables que se habían producido en Roma empezaron a deteriorarse y a disminuir notablemente durante el período bárbaro y feudal como consecuencia de una serie de causas tales como una mínima y debilitada administración pública, el casi inexistente uso de la moneda y una caída de la actividad económica y comercial en la Europa Occidental a partir del siglo V. d.J (Requena, 1984).

1.2. EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD MEDIA

El escenario desolador en que se encontraba el mundo occidental en el que dejó de existir casi todo vestigio de cultura, da como inicio una nueva era de la historia de la humanidad: La Edad Media.

La Edad Media es el período histórico que abarca desde la toma de Roma por el bárbaro Odoacro, rey de los hérulos, en el año 476, hasta el año del descubrimiento de América por Colón, es decir, año 1492. Los historiadores

dividen estos casi diez siglos en Alta y Baja Edad Media. La Alta Edad Media que abarca desde el siglo V al siglo X y la Baja Edad Media (siglo XI al siglo XV).

A principios de la Edad Media, la cultura y la economía quedaron relegadas a los centros religiosos donde sus miembros, se dedicaban casi exclusivamente a copiar, reiteradamente, textos piadosos tales como vidas de santos, evangelio, etc. Ante tal panorama, no es difícil pensar que la actividad económica, tan floreciente en el Imperio Romano, dejó de existir. El deterioro cultural y económico que tuvo lugar en Europa tras la caída del Imperio Romano, se caracterizó por una relativa escasez de registros históricos y documentos escritos, convirtiéndolo en un período oscuro para los historiadores. La opacidad de la Edad Media, también conocida como la Edad Oscura, hace difícil obtener documentación al respecto.

En aquella época, la tierra era la única fuente de subsistencia, la única condición de riqueza y, en consecuencia de poder. Debido a dicha situación, las técnicas de registro propias de la actividad comercial, así como de la clase mercantil, desaparecieron.

Durante la Edad Media el arrendamiento tiende a la perpetuidad, quedando embebido en la enfiteusis y otras figuras agrarias afines, de naturaleza real y alejadas de la “locatio” pura del Derecho Romano.

Tras el discurrir de los años (siglos VII-IX) Europa Occidental empezó a despertar de este letargo, comenzando a aparecer incipientes núcleos de población tales como castillos, villas, aldeas, etc., renaciendo paralelamente a este fenómeno, la actividad mercantil entre los mencionados núcleos, lo que llevó a la utilización de rudimentarias técnicas para su registro.

Posteriormente y ya en el siglo XI nos encontramos con unos detonantes de la expansión económica producida en la Alta y comienzos de la Baja Edad Media.

En un clima de fervor religioso, y que revolucionó el comercio en todo el mar Mediterráneo fue el comienzo de las Cruzadas.

Las Cruzadas causaron un gran impacto en la actividad económica de la Europa medieval y, entre la ribera occidental y oriental del Mediterráneo, lo que paralelamente provocó que las técnicas contables evolucionaran de forma significativa. Tal hecho histórico hizo resurgir de tal manera la actividad comercial en relación con los siglos anteriores, que ya en esta época empiezan a aparecer de nuevo documentos contables que permite enlazar la historia de la contabilidad con el Imperio Romano tardío.

Sin embargo, y debido al coste tan elevado de las cruzadas, no se disponía de dinero al contado para llevarlas a cabo sino que se hizo necesario recurrir a diferentes técnicas de financiación y entre ellas se recurría también obviamente con matices a lo que hoy entendemos como arrendamiento financiero.

Los caballeros de las cruzadas en el siglo X pagaban sus armaduras a plazos, firmándose una especie de contratos que se podrían considerar parecidos a lo que entendemos por arrendamiento financiero. También se arrendaban otras armas e incluso buques.

Además de las Cruzadas en sí, la expansión comercial originada estaba unida indudablemente a las concesiones de crédito y otras formas de financiación, lo que consecuentemente hizo aumentar, las operaciones que no se realizaban al contado y en muchos casos el arrendamiento.

También, a raíz de las Cruzadas, muchas instituciones religiosas se convirtieron en poderosas potencias financieras, no sólo debido al comercio marítimo, sino también a la explotación en régimen de arrendamiento de grandes cantidades de tierra propiedad de los grandes monasterios y abadías procedentes, en gran medida, de numerosas donaciones realizadas por los nobles.

En cuanto al registro contable de dichas operaciones, a medida que dichas transacciones comerciales iban en aumento, los mercaderes recurrían a anotar de forma narrativa, determinadas operaciones importantes en el Memorial. Posteriormente como consecuencia de la evolución sufrida por este proceso registral primitivo se fue haciendo usual, aunque de forma paulatina, la segregación del Memorial utilizando otros documentos independientes tales como el registro de relaciones con determinadas personas, entre ellas las relaciones entre arrendador y arrendatario. A través del proceso evolutivo de perfeccionamiento del Memorial durante la Edad Media que llevó a la utilización de diversos libros, se llega a la Partida Simple, la cual, a su vez, fue sofisticándose en sus técnicas de registro hasta llegar a la Partida Doble.

Una de las primeras leyes referentes al arrendamiento fue el Estatuto de Wales, en el Reino Unido, escrito en 1284. El estatuto utilizó leyes existentes, sobre terrenos, como estructura jurídica para el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles como los equipos de agricultura. En dicho estatuto se estableció que la “action de coventant” es decir, la acción por el cual el demandante puede reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de un pacto, estaba disponible tanto para los arrendamientos de bienes muebles como por los de tierras. El arrendamiento era ampliamente aceptado como una forma de financiación el cual permitía al arrendatario adquirir el equipo necesario para llevar a cabo un negocio sin necesidad de desprenderse de los recursos necesarios para su compra. Pero sin embargo, el arrendamiento de equipos, en oposición al de las tierras, se realizaba en pequeña escala debido a la poca disponibilidad de equipo para ser arrendados.

Livjin (1969) deja constancia de la existencia de arrendamientos de barcos en la Suecia del siglo XIII. En dicha época, aplicaba en Estocolmo el llamado “*Bjärköarätten*”, una ley municipal que se considera tiene su origen en la ciudad comercial Birka en Björkö en el Lago Mälaren. El documento más antiguo

conservado se creó alrededor de 1345. Según el *“Björköarätten”* la tasa de arrendamiento consistía en parte de un importe fijo y en parte de uno variable que era en sí el arrendamiento del barco. Si tras el acuerdo el arrendatario no se quería comprometer, se le eximia del arriendo del barco si este avisaba al propietario “el día después antes del ocaso”. El arrendatario tenía, por lo tanto, un día de arrepentimiento antes de que el acuerdo se fijara. Si después quería rescindir el acuerdo debía pagar la mitad del arriendo del barco y perdía el importe fijo. Si el propietario quería rescindir el acuerdo, también tenía que anularlo antes del ocaso del día siguiente, quedando obligado en este caso a devolver el doble del importe fijo previamente entregado por el arrendatario. El arrendamiento del barco era completo y además debía de estar completamente pagado desde que el barco abandonaba el puerto.

También nos habla dicho autor del arrendamiento de tierras en Suecia afirmando que desde tiempos inmemoriales el suelo sueco estaba puesto en arriendo por sus propietarios. El propietario disfrutaba de la granja principal y arrendaba en resto o partes a los llamados campesinos (*colonus* en latín). En el siglo XIV y según la ley imperante en dicho momento, los campesinos debían pagar la cuota anual al propietario del suelo en la Misa de María, es decir en la Ascensión de la Virgen María a los cielos, el 15 de agosto. Solo el suelo era objeto de cesión. Los campesinos eran propietarios de las casas y debían obtener al finalizar el periodo de cesión un rescate por las casas o llevárselas consigo. Los campesinos pobres, que tenían problemas para subsistir, tenían la posibilidad de vender su campo y seguir viviendo en la misma el resto de su vida con su pequeño huerto, pudiendo recordarnos a lo que hoy entendemos por “sale and lease back”

En un estudio realizado por Aznar (1994) sobre la navegación medieval en el río Guadalquivir, encontramos información interesante sobre la existencia de un mercado de alquileres de embarcaciones durante el siglo XV. En dicho estudio se

analizan 16 contratos de arrendamientos de embarcaciones repartiéndose los mismos en dos modalidades: por períodos fijos (entre un mes y cinco años) o por temporadas (bien de pesca o de almadrabas). Se estimaba un valor medio de 7.875 maravedíes por barco y un alquiler medio de 3.882 por año lo cual significa que quedaban amortizados en dos años.

La totalidad de los propietarios eran de origen andaluz, fundamentalmente sevillanos. En cuanto a los arrendatarios, la mayoría eran barqueros, siendo muchos de ellos, ante la necesidad de contar con gran cantidad de barcos en las épocas de pesquerías o almadrabas, residentes en Sánlucar.

1.3. EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD MODERNA

A lo largo del siglo XV, tuvo lugar una revolución que hizo añicos el pensamiento místico que perduró durante toda la Edad Media, revolución que se conoce como “*Renacimiento*”. En esta época se produjo un gran cambio en el pensamiento humano pasando, de la espiritualidad reinante, a la búsqueda del conocimiento en todas sus facetas, tanto artísticas, como literarias y científicas.

Fruto de estas últimas, tuvieron lugar una serie de descubrimientos geográficos que trajeron consigo un cambio en las rutas comerciales utilizadas hasta entonces, dejando de ocupar el primer lugar el Mar Mediterráneo, con la consiguiente pérdida de importancia de las repúblicas italianas tales como Venecia y Génova.

Además de todo ello, se producía en Europa un cambio respecto a la situación reinante en la mayor parte de la Edad Media: el desarrollo industrial como consecuencia de la creación de nuevas ciudades y de una nueva clase social ligada al comercio, es decir, la burguesía.

Así pues, la economía urbana, la burguesía y los grandes descubrimientos, fueron los tres factores fundamentales que caracterizaron la Edad Moderna, factores que obligaron a cambiar el modelo de organización comercial.

Hasta el siglo XVI, las empresas comerciales que se constituían tenían un carácter puntual, es decir, se creaban sólo con el objeto de llevar a cabo un negocio. Sin embargo, como consecuencia de la apertura de las grandes rutas marítimas, se necesitaba una mayor continuidad en la vida de las empresas, así como grandes recursos financieros, lo que conllevó a la creación de las denominadas “Compañías”, de duración ilimitada y con privilegios reales.

En el caso de España y en un país con una gran expansión ultramarina, y con la necesidad de proteger unas rutas comerciales sobre las que se sustentaban las finanzas del imperio, era común la tradición de emplear mediante el alquiler o la requisa los barcos de los particulares para las necesidades de la armada real (Fernández, 1989). Un veedor de las galeras llevaba cuenta de los pertrechos, pagas y estado de las naves, así como de su gestión por los respectivos capitales. A mediados del siglo XVI España disponía de unas 60 galeras en el Mediterráneo, siendo de ellas menos de la mitad propiedad del rey y el resto de particulares. Se mantenían mediante el sistema de asientos¹³ con los capitanes generales o con sus propietarios.

En el inicio del reinado de Felipe II se sustituyeron los asientos por la administración directa a manos de funcionarios del rey. Si en 1557 dos tercios de las galeras eran de particulares en 1567 se invirtió la situación, pasando a ser dos tercios propiedad de la corona. Sin embargo, los elevados costes obligaron al abandono de este sistema, y se plantearon nuevos asientos con varios nobles y entre ellos el Duque de Medina Sidonia.

¹³ En este caso el asiento era en realidad un contrato por el que se suscribía el arriendo real de un número determinado de naves armadas, durante un tiempo determinado o para una acción concreta, a cambio de una contrapartida económica.

Livijn (1969) recoge un ejemplo ilustrativo de esta práctica en Suecia en el siglo XVII, la del astillero Tegelviken en Södermalm creado en 1687 y que también nos muestra el buen momento en el que se encontraba la industria naviera sueca. Durante siete años el municipio de Estocolmo gestionó su astillero en régimen propio. Posteriormente el 19 de julio de 1694 el rey Carlos XI aprobó y concedió que el astillero de la ciudad fuera cedido a través del arrendamiento a personas privadas pensando que de dicha forma mejoraría la gestión. El 25 de septiembre de 1694 la ciudad firmó a través del alcalde y su consejo un acuerdo de arrendamiento con un consorcio formado por un grupo de personas que pertenecían a la empresa privada, pudiéndose obtener detalles del mismo a través de la contabilidad rica en detalles de la ciudad de Estocolmo y otros documentos. La razón principal de dicho arrendamiento era el miedo a seguir arriesgando el dinero del municipio en empresas comerciales. La intervención del omnipotente rey Carlos XI en la administración financiera de la ciudad se había endurecido. Al igual que el gran Rey Kyros de Persia, consideró que él tenía el poder sobre todo y solo era responsable ante Dios de sus medidas de gobierno.

La duración del arrendamiento era de diez años e incluía todo el astillero con su equipamiento, edificios, material, productos semielaborados así como un astillero menor en Djurgården.

Posteriormente, igual que ocurrió en su momento con las vías romanas, se empezaron a dejar en manos de particulares la recaudación de peajes a través de una especie de concesión administrativa. Entre 1718 y 1812 el estado sueco le cedió a los particulares, principalmente a la burguesía, toda la actividad para exigir los peajes principalmente en el tráfico marítimo los cuales debían de ser anticipados a la pobre caja estatal. En los primeros años era una persona particular la encargada de la recaudación de los peajes cediéndose posteriormente dicha recaudación a empresas de recaudación especiales.

1.4. EL ARRENDAMIENTO EN LA EDAD CONTEMPORÁNEA

Como consecuencia de la Revolución Industrial, desde finales del siglo XVIII, el mundo de los negocios tomó un auge sin precedentes que fue aumentando a pasos agigantados hasta la actualidad y es durante el siglo XIX cuando empieza a utilizarse una forma de arrendamiento financiero tal y como lo conocemos en la actualidad.

En cuanto al arrendamiento de tierras, será en el siglo XIX cuando, abolido el dominio señorial propio de épocas feudales, adquiera más importancia dicha figura propietario o arrendador y el arrendatario.

1.4.1. ESTADOS UNIDOS

Al hablar de arrendamiento en Estados Unidos podemos hablar ya de arrendamiento financiero ya que tal y como manifiesta Vidal (1976) es en dicho país donde el arrendamiento financiero, leasing, tal y como lo conocemos actualmente se pone en práctica por primera vez como fórmula comercial y financiera, aunque no es hasta mediados del siglo XX cuando aparece el concepto como tal, Independientemente de la denominación utilizada y de la forma de registrarlo, no es hasta los cuarenta cuando se empieza a plantear con mayor relevancia el problema de la capitalización de los arrendamientos a largo plazo, lo importante es destacar que se utilizaba el arrendamiento como forma de financiación, lo mismo que ocurre hoy en día tanto con los arrendamientos que contablemente se capitalizan y se consideran financieros como aquellos que se contabilizan como operativos y que en muchos casos en el fondo son también fuentes de financiación. Es decir, lo importante realmente es la sustancia y objetivo de la operación más que el nombre que se le dé a la misma.

Las primeras operaciones de arrendamiento financiero en tiempos modernos fueron llevadas a cabo, según Ross (1973), durante el siglo XIX paralelas a la

Revolución Industrial, por las Compañías explotadoras de los grandes ferrocarriles americanos. Éstas, ante la carencia de capitales para la adquisición de locomotoras, vagones u otros equipos, utilizaron dicha fórmula como última alternativa, lo que les permitió la construcción de casi toda la red ferroviaria de Estados Unidos, en tiempos de Rockefeller, Morgan y Melcon.

En unos tiempos en los que nadie poseía enormes sumas de dinero para comprar las locomotoras y los vagones, dicha fórmula permitió a financieros, cuyos nombres pasaron a ser leyenda, hacerse con los medios necesarios para la financiación de proyectos tan importantes. Dicha red de ferrocarriles permitió la expansión hacia el oeste de Estados Unidos.

Asimismo, con la llegada del ferrocarril, empezaron a surgir pequeñas empresas que invertían su capital en vagones para carbón, los cuales se arrendaban a empresas mineras. A menudo, estos contratos de arrendamiento otorgaban al arrendatario la opción de comprar el equipo cuando el plazo expiraba. Dichas empresas también arrendaban por períodos eventuales o temporales equipos para la explotación de los minerales en general.

El desarrollo tecnológico y la necesidad de renovar el equipamiento de las empresas con mayor frecuencia en una situación de capitales limitados en las propias empresa, y de restricciones de créditos en el mercado financiero, fueron los desencadenantes para la aparición de las primeras sociedades de leasing, las cuales eran los propios departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas fórmulas para la financiación de sus equipos.

Ya en el siglo XX, fueron las sociedades americanas de telecomunicaciones, concretamente la Bell Telephon System en 1920, las que decidieron alquilar sus teléfonos en vez de venderlos. Años más tarde, las imitaban otras grandes compañías americanas, fabricantes de bienes de equipo tales como la *“International*

Business Machines (I.B.M)”, la *“International Cygar Machinery”* y la *“United Shoe Machinery Corporation”*. Esta modalidad de arrendamiento se asemejaría más a lo que entendemos por leasing operativo. Esta fórmula de arrendamiento, que en muchos casos incluía servicios para mantener el buen funcionamiento de equipos y máquinas arrendadas, fue también una forma implantada por dichas compañías con el objetivo de incrementar sus ventas dando salida a su producción.

Sin embargo, los antecedentes del leasing con fines financieros se sitúan en el 1936, año en el que se llevó a cabo una operación de lo que hoy entendemos por venta con arrendamiento posterior *“sale and leaseback”*. En dicha fecha, una cadena de supermercados de California *“Safeway Inc”* celebró un contrato bajo la fórmula de sale and leaseback con una entidad financiera (Miller y Upton, 1976). El objetivo de dicha operación era obtener liquidez para incrementar sus negocios vendiendo las superficies de los supermercados en el mismo contrato que las arrendaban con opción a compra, operación que se consolidó y extendió al concluir la II Guerra Mundial. Por entonces, igualmente en Ohio una empresa almacenera vendió el inmueble en el cual operaba a dicha entidad financiera, que intervino a título de *“trustee”*, es decir, por cuenta de unos inversores privados. A continuación, el *“trustee”* entregó el inmueble en arrendamiento a la empresa usuaria, la empresa vendedora, por un plazo de 99 años acompañada de una opción de compra. Esta técnica, inspirada en los procedimientos de financiación de bienes ferroviarios, practicada desde 1880 con el nombre de *“equipment trust agreements”* alcanzó pronto gran auge en el estado de Ohio como consecuencia de las elevadas tasas de impuestos para la constitución de hipotecas (Leyva, 2003).

Aunque hemos venido hablando del leasing, la mayoría de los autores sitúan los verdaderos orígenes del mismo como actividad empresarial, en épocas más recientes. Al finalizar la guerra de Corea, en 1952, Dyas Power Boothe Jr., director de una pequeña fábrica de productos alimenticios situada en California, había

recibido un pedido importante del ejército y necesitaba maquinaria adecuada para el acondicionamiento y embalaje de sus productos, pero como su capital resultaba ser insuficiente para adquirir dicha maquinaria, buscó la forma de arrendarlas. Ello le supuso un gran esfuerzo, pero no cejó en su empeño hasta conseguir el equipo que necesitaba. Poco tiempo después Boothe firmó un contrato con otra empresa de productos alimenticios de California, para el arrendamiento de maquinaria por valor de 500.000 dólares.

Ante la importancia del pedido, y tras advertir el prometedor futuro de dicha figura contractual, Boothe fundó, junto otros tres socios, la United States Leasing Corporation, que se constituyó como la primera compañía que prestó servicios idénticos a los que hoy conocemos como arrendamiento financiero. Con un capital inicial de 20.000 dólares convenció al Bank of América para que le concediera un crédito de 500.000 dólares, capital necesario para poder adquirir dicha maquinaria.

Dos años más tarde, dicha empresa ya tenía firmados contratos con otras sociedades que totalizaban un importe global de tres millones de dólares. Dicho importe representaba una desproporcionada cifra de negocios para la U.S. Leasing Corporation dada su débil estructura de capital. Los gastos derivados de los contratos firmados superaban con creces a los ingresos provenientes de los mismos. Dicha situación provocó que Boothe vendiera su parte y fundara en San Francisco una nueva Compañía de Leasing de su propiedad, la Boothe Leasing Corporation, con un capital de 400.000 dólares.

En 1961, la Boothe Leasing Corporation era la segunda de Estados Unidos, detrás de la United States Leasing Corporation. Pero Boothe siempre estaba preocupado por el hecho de su compañía nunca tendría el suficiente dinero, entendiendo que una compañía de leasing era fundamentalmente compradora y vendedora de dinero. Ya en marzo de 1962 encontró la solución a su problema, vendiendo su

compañía a la Grey Mound Corporation, capaz de asegurarle los 15 ó 20 millones de euros anuales necesarios para el desarrollo de su actividad.

Los grandes grupos financieros y, sobre todo, los bancos se sintieron atraídos muy pronto por esta nueva técnica financiera. No sólo por el gran crecimiento que venían experimentando las sociedades que la practicaban, sino también porque, de alguna manera, representaba para ellos un cierto tipo de competencia.

Surgió así, una nueva modalidad de sociedades de leasing, independientes de los fabricantes, al ser configuradas estas como verdaderos intermediarios financieros, compradores y vendedores del correspondiente elemento arrendado, dando forma a lo que entendemos actualmente por arrendamiento financiero. Entre dichas sociedades, filiales de los bancos, destacaban la “Bankers Leasing Corporation” (filial del First National Bank of Boston) y la “Chatterll Lease Inc” (filial del Continental Illinois, National Bank y Trust Cie. de Chicago). Todo esto contribuyó a un incremento vertiginoso del Leasing llegando a 800 las sociedades que se constituyeron con este objeto en un plazo de diez años. Posteriormente, debido a la concentración y el aumento de la competencia entre dichas Sociedades, sólo sobrevivieron 250 (Vidal, 1974).

Las empresas de leasing se vieron afectadas por un gran número de normas contables, fiscales y financieras que fueron facilitando en mayor o menor medida su expansión (Myers, Dill y Bautista, 1976).

1.4.2. EUROPA

Las primeras sociedades de Leasing en Europa, fueron fruto de la política practicada por las sociedades americanas, interesadas en extender sus actividades en el extranjero (Vidal, 1974).

Con anterioridad, en Inglaterra el arrendamiento en la industria se hizo particularmente frecuente en Inglaterra al amparo de la Revolución Industrial. Empezó a expandirse como medio de facilitar el acceso a los bienes de capital sin necesidad de desprenderse de los recursos financieros necesarios para los mismos. Los integrantes de la denominada “*Declaración de Sevilla*”¹⁴ consideran que en Europa, el leasing apareció en el siglo XIX mediante un contrato firmado por la British Railway Waggons (Martín, 2002). Posteriormente, a principios del siglo XX se estaban adquiriendo una amplia gama de equipos industriales a través de dicha forma de arrendamiento.

Inglaterra fue el primer país europeo que practicó el leasing tal y como lo conocemos actualmente. En 1960 La “United States Leasing Corporatio creó, en combinación con un grupo financiero inglés, la “Mercantile Credit Company Ltd”, sociedad que, junto con otras surgidas después, experimentó un rápido crecimiento en épocas posteriores. Posteriormente, a partir de 1967 empiezan a establecerse las primeras filiales de los bancos americanos, que junto a la política de crédito restrictiva del gobierno laborista, facilitó la expansión del leasing como forma de financiación empresarial.

En el resto de los países europeos el desarrollo no ha sido uniforme, sino que ha ido desarrollándose a distinto ritmo debido a las diferentes condiciones económicas de los mismos, así como a sus diferentes legislaciones fiscales y mercantiles.

En Francia, la primera Sociedad de Leasing fue Locafrance, creada en abril de 1962 por un grupo de Bancos y Compañías de Seguros con un capital de 30 millones de francos. En los años siguientes se fueron sumando otros grupos independientes (constructoras, fabricantes de maquinaria y herramientas, etc.) así

¹⁴ La Declaración de Sevilla se realizó en la Convención de Leaseurope de 1983 (9-11 de octubre de 1983).

como grupos financieros extranjeros. Asimismo, con la promulgación de la Ley “Credit Ball” de 2 de julio de 1966 se inició un importante desarrollo de este tipo de financiación, cotizando ya en el año 1969 en bolsa cuatro sociedades que entre ellas representaban el 95% del mercado.

En Alemania, la iniciativa la tomaron los bancos y aunque las primeras sociedades se crearon en 1962, no se produjo un desarrollo importante hasta la década siguiente cuando se empezaron a emitir las primeras normativas. En Italia, debido a los obstáculos de tipo jurídico y fiscal así como a la crisis de los años setenta, no empezó a desarrollarse hasta los años ochenta.

En España, el leasing nació en 1963 con la creación de la empresa Alequinsa, S.A. Posteriormente fueron creándose otras como Alquíber (1965) Iberleasing, S.A. (1966), Lico, S.A. (1967), Lisban, S.A. (1970), etc.

Aunque las primeras sociedades se crearon en los años sesenta, no tiene su mayor desarrollo hasta los años setenta, alcanzando un volumen en el mercado de diez mil millones con 30 empresas en el mercado en el año 1975. Si en 1969 el volumen de operaciones representaba un 0,7 % de la inversión total en bienes de equipo en nuestro país, pasó a situarse en 1973 en niveles próximos a los 7.000 millones de pesetas, aproximadamente un 2,7% de la inversión total en bienes de equipo. Posteriormente, la crisis dificultó la expansión de dicha actividad hasta el año 1985, produciéndose a partir de dicho momento un crecimiento exponencial, llegando el nivel de inversión a ser superior a 1.200 millones de euros (200.000 millones de pesetas).

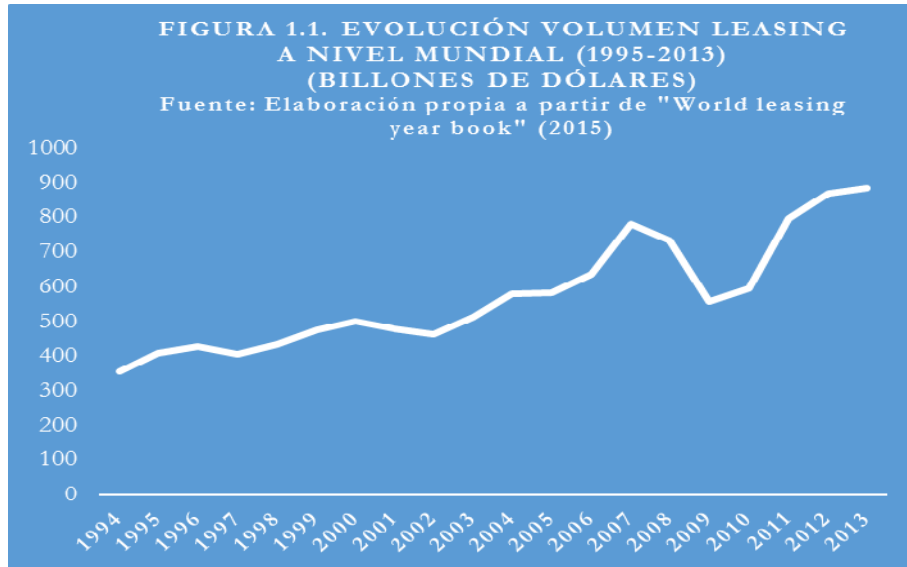
Merece la pena destacar la operación realizada posteriormente por RENFE en 1975, que contrató bienes por valor de aproximadamente 7.000 millones de pesetas con varias Compañías españolas pertenecientes a importantes grupos bancarios.

En un estudio llevado a cabo por Ferruz *et al.* (1995) se concluye que el crecimiento de las inversiones financiadas mediante leasing en España durante los años sesenta y setenta se debió a: a) el efecto de innovación y de novedad que incorporó este instrumento en la década de los sesenta; b) el mayor conocimiento que en la década de los sesenta ya se posee de esta forma de financiación, junto a sus ventajas e inconvenientes; c) un adecuado marco regulador mercantil y fiscal de este tipo de actividad, iniciado concretamente con la Orden Ministerial de 13 de julio de 1976 sobre “Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad para las sociedades de Leasing” y el Real Decreto Ley 15/1977 de 25 de febrero sobre “Medidas fiscales, financieras y de inversión pública”.

Al igual que en otros países, el auge del arrendamiento financiero en España ha seguido una trayectoria relacionada con los ciclos económicos así como con las normativas financieras, fiscales, mercantiles y contables.

Como podremos ver en los capítulos siguientes, a lo largo del siglo XX y sobre todo desde finales de los años setenta, cuando se empiezan a emitir los primeros estándares contables de la regulación de los arrendamientos, la evolución de los mismos a nivel internacional ha estado directamente relacionada con la de la normativa contable, influyendo esta de forma significativa en la utilización de los arrendamientos como forma de financiación fuera de balance.

Por último, nos parece interesante observar la evolución del volumen del leasing a nivel mundial desde el año 94. En dicho gráfico se observa un crecimiento constante desde el año 1994, salvo durante los años 2008, 2009 y 2010 donde se pueden observar los efectos de la crisis a nivel mundial también en la industria del leasing (figura 1.1.)



Por áreas geográficas, el mayor peso corresponde a Europa y Norteamérica siendo en Europa donde de forma más significativa se ha dejado sentir el impacto de la crisis a partir del año 2007 (figuras 1.2 y 1.3).

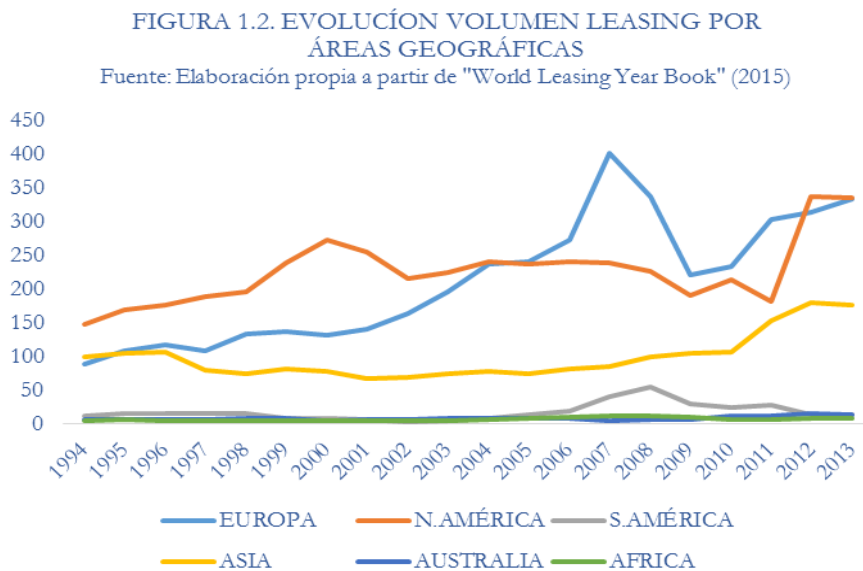
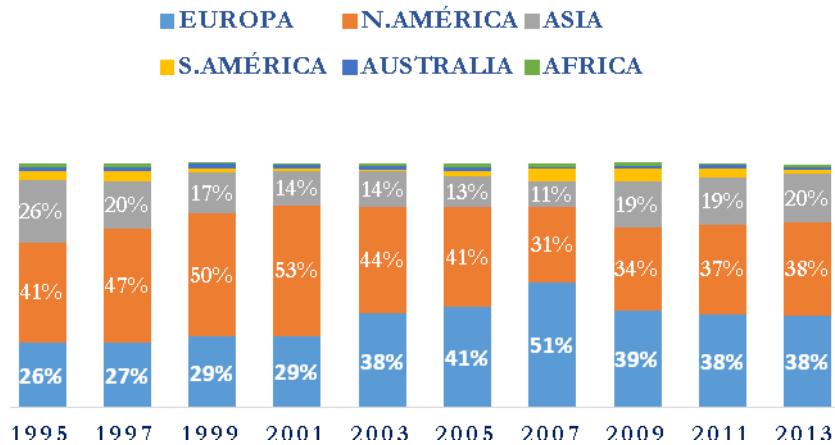


FIGURA 1.3 EVOLUCIÓN % VOLUMEN LEASING POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Fuente: Elaboración propia a partir de "World Leasing Year Book" (2015)



Con dichas figuras lo que pretendemos es dejar constancia del importante volumen del leasing a nivel mundial. La información de las mismas corresponde a los datos obtenidos de las entidades de leasing, siendo por lo tanto información desde el punto de vista del arrendador. Lo ideal sería poder conocer desde el punto de vista contable, y sobre todo desde el punto de vista del arrendatario, como son clasificadas dichas operaciones, si como arrendamientos financieros o como operativos ya que de dicha clasificación y como veremos en los capítulos siguientes depende el reconocimiento en balance de los compromisos por arrendamientos, si se clasifican como financieros, o bien la revelación en la memoria de los compromisos por arrendamientos si se clasifican como operativos.

CAPÍTULO 2

LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS

El arrendamiento supone la adquisición de recursos a cambio de compromisos del pago de las cuotas de arrendamiento del arrendatario al arrendador, por lo que su adecuada contabilización es fundamental para conocer la situación financiera y los resultados de las empresas que realizan este tipo de operaciones. Podemos decir, entonces que en los arrendamientos la contabilidad sí importa.

En la actualidad, el arrendamiento constituye uno de las formas más utilizadas por las empresas para financiar sus inversiones, y debido a ello un epígrafe muy importante y relevante dentro de los estados financieros. Para su contabilización tanto las normas internacionales de contabilidad NIIF/IFRS como los USGAAP americanos, siguen una metodología que se basa en la distinción de dos tipos de arrendamiento: financieros, similares a la compra de un activo y operativos, que se asimilan a un servicio.

Antes de hablar de la normativa contable vigente de los arrendamientos y del futuro proyecto de reforma en el capítulo siguiente, es interesante realizar un recorrido por los pronunciamientos y otros documentos emitidos por los organismos emisores de normas de Estados Unidos desde finales de los años 40 hasta los primeros años de la década de los setenta, ya que fue en dicho país donde antes se empezó a mostrar una gran preocupación por la contabilización de los arrendamientos y concretamente sobre la necesidad o no de proceder a la capitalización de los mismos. A partir de dicho momento vamos a estudiar los antecedentes de la normativa contable existente en la actualidad tanto en Estados Unidos con los pronunciamientos del Financial Accounting Standards Board (FASB), como en los países que se regulan por las normas emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB), para llegar a la normativa que actualmente regula los arrendamientos.

Partiendo de un trabajo realizado por el IASB (2007 a), en el cuál se detallan por orden cronológico dichas normas y pronunciamientos emitidos en relación con los arrendamientos, y a través de la documentación que hemos ido analizando, hemos intentado realizar un recorrido por orden cronológico, lo más exhaustivo posible, de las normas emitidas por dichos organismos internacionales (Anexo 1).

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN ESTADOS UNIDOS.

Con el advenimiento de la Revolución industrial Británica (1750-1850), el comercio y el movimiento de la información comenzaron a circular en sentido contrario al desarrollado en el pasado. Si en su momento los principios contables pasaron de Europa a Inglaterra, la exportación de los principios de la Revolución Industrial a Europa así como a Estados Unidos, llevó aparejada la exportación de los principios contables que se habían desarrollado en los dos últimos siglos en Inglaterra. Sin embargo, a medida que progresó la Revolución Industrial, Estados Unidos se convirtió en una potencia económica de gran crecimiento. Aunque Inglaterra seguía siendo la mayor economía mundial, el mercado interno de los Estados Unidos creció rápidamente con la creación de muchas grandes corporaciones. Dicho crecimiento dio lugar a un incremento de las necesidades contables, dando lugar a que muchos profesionales de la contabilidad ingleses y escoceses se trasladaron a los Estados Unidos. Estos profesionales entre los que estaban Arthur Young (1863-1948), George Touche (1861-1935), junto con otros de origen norteamericano como Arthur Andersen (1885-1947), Alvin Ernst (1881-1984), Charles Haskins (1852-1903), Elijah Sells (1858-1924) fueron los encargados de cambiar la contabilidad y la auditoría en Norteamérica y algunos de ellos, los fundadores de los grandes firmas internacionales de auditoría.

En palabras del profesor Gonzalo (2013: 42): “(...) Los principios contables y la información financiera empresarial no estuvieron regulados hasta la Gran Depresión. En un intento por prevenir otra Gran Depresión, la SEC de los Estados Unidos permitió al Committee of Accounting Procedures (CAP) del AIA que procediera a elaborar principios contables. Después la actividad de elaboración de normas pasó al Accounting Principles Board (APB) y finalmente al FASB.”

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, el arrendamiento se convirtió en una de las principales formas por las cuales las compañías adquirían sus equipos y propiedades, poniéndose de manifiesto, desde finales de la década de los cuarenta, por parte de muchos autores, la necesidad de revelar información sobre los arrendamientos a largo plazo.

Blough (1948), director de investigación del American Institute of Accountants (AIA) señaló que aunque aún no se habían emitido procedimientos contables generalmente aceptados para tratar dichos arrendamientos a largo plazo, los requerimientos básicos de información de los estados financieros deberían incluir alguna mención sobre los arrendamientos a largo plazo. Dicho autor quiso llamar la atención de como muchas compañías habían vendido durante la década de los cuarenta muchos de sus bienes inmuebles procediendo a realizar inmediatamente contratos de arrendamientos por un largo período de años, es decir, lo que conocemos como transacciones de venta con arrendamiento posterior (sale and leaseback). Por qué se realizaban dichas operaciones y cómo se debían revelar en los estados financieros eran ya cuestiones de interés para la profesión contable.

En dicha investigación, llevado a cabo sobre empresas que habían realizado dicho tipo de transacciones entre 1946 y 1947, Blough evidenció que entre las razones aducidas para realizar tales operaciones estaban las de conseguir fondos para fines generales, para cancelar deudas, así como liberar capital invertido en activos fijos. Parece claro que la información sobre la existencia del contrato de arrendamiento, la fecha de su vencimiento, el importe del alquiler anual, así como las obligaciones asumidas, era esencial para aquellos que utilizaban los estados financieros, particularmente inversionistas y acreedores.

En otro trabajo posterior, Blough (1949) pone como excelente ejemplo la información revelada por la empresa “*Koppers Company*” sobre las operaciones de arrendamientos a largo plazo llevadas a cabo. Se especifican los detalles de una

operación de venta, por 6.000.000 \$ con un beneficio de 2.300.000 \$, y posterior arrendamiento operativo de uno de los edificios de la compañía por un periodo de 30 años con posibilidad de renovación durante diez años más.

Cannon (1948) sugirió que las empresas que habían vendido sus bienes inmuebles, pero los continuaban ocupando bajo un contrato de arrendamiento a largo plazo, podrían no estar presentando una imagen adecuada en sus estados financieros. Desde la aparición de este artículo, se fueron sucediendo una serie de debates en la prensa financiera donde se revelaba la necesidad de que dichas empresas realizaran aclaraciones adicionales al respecto. Se decía que era necesario la revelación de información sobre dichos contratos de arrendamientos para poder conocer la verdadera posición financiera de dichas empresas.

Debido a dichas críticas se empezaron a emitir a partir de dicho momento una serie de pronunciamientos para intentar mejorar la información proporcionada, sobre todo desde el punto de vista de los arrendatarios. A partir de dicho momento y hasta la actualidad ha sido un tema siempre presente en la agenda de los organismos emisores de normas, lo cual pone de manifiesto la importancia del tema y los constantes intentos de encontrar una solución a una normativa cuya evolución ha ido acompañada de críticas constantes. Como veremos a continuación, a lo largo de su evolución la normativa se ha centrado principalmente en el tratamiento contable que los arrendatarios debían de dar a los arrendamientos. Independientemente de esto, hay pronunciamientos específicos para los arrendadores.

La creciente importancia de los arrendamientos como una forma de financiación fue reconocida desde muy pronto por la profesión contable. De ahí que entre 1949 y 1973, la SEC y el American Institute of Certified Public Accountants

(AICPA)¹⁵, emitieron dos Accounting Research Bulletin (ARB)¹⁶, cuatro Opinions¹⁷ emitidas por el Accounting Principles Board (APB), un Accounting Research Study (ARS¹⁸), y tres Accounting Series Releases (ASR) para guiar tanto el registro como la información a revelar de los arrendamientos.

A la espera de una norma definitiva sobre cómo regular la presentación de los arrendamientos en los estados financieros, en dichos documentos se pone de manifiesto la necesidad de revelar de una u otra forma los posibles activos y pasivos derivados de los arrendamientos a largo plazo. Sin embargo, dichas revelaciones no terminaban de satisfacer las necesidades de información de los usuarios.

¹⁵ El AICPA tiene una larga historia que data de 1887, cuando se creó el American Association of Public Accountants (AAPA). El nombre fue cambiado por el de American Institute of Accountants (AIA) en 1917 permaneciendo con dicho nombre hasta 1957 cuando adquirió el nombre actual (AICPA).

¹⁶ El Committee on Accounting Procedures (CAP) del AIA creado en 1939 se convirtió en el responsable de la regulación y los conceptos y principios apropiados en la contabilidad de las sociedades, así como del uso de los principios contables apropiados en la información financiera de las empresas. Se encargó de la emisión de los Accounting Research Bulletins (ARB) (51 hasta 1959), donde se establecieron las definiciones de los términos contables básicos, así como los conceptos y principios que usarían en un futuro la contabilidad y la información financiera empresarial.

¹⁷ En 1959, tras el reconocimiento por la SEC y el AICPA de que los ARB no eran considerados obligatorios por sus miembros, y de que no había fundamentación teórica y doctrinal suficiente para justificar los criterios adoptados por las normas contables hasta ese momento, se formó un organismo, bajo el control del AICPA, con la denominación del Accounting Principles Board. Según la estructura original, el APB se componía de 18 miembros, entre profesionales contables, académicos y hombres de empresa, pero al final llegó a tener hasta 21 miembros. La primera actuación del APB fue aceptar todos los ARB emitidos por su predecesor, el CAP. A lo largo de su existencia (1959-1971), el APB emitió un total de 30 Opiniones. Dichas Opiniones repitieron de nuevo los temas tratados por lo ARB. Y de nuevo los principios contables para pensiones, arrendamientos, impuestos, combinaciones de negocios, cambios contables, activos intangibles, etc fueron objeto de modificaciones en los pronunciamientos emitidos por el APB.

¹⁸ Paralelamente a los trabajos del APB, para cubrir el déficit de fundamentos teóricos a las normas contables, se desarrolló un programa de investigación que dio lugar a la publicación de una serie de Accounting Research Studies (ARS), cuyo objetivo era el de suministrar al organismo opiniones fundamentadas sobre los temas, que se convertirían en las bases de muchas de las Opiniones del APB. Los ASR eran monografías publicadas por la American Accounting Association (AAA), que es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a profesores y estudiantes de contabilidad, y a la que también pueden pertenecer los profesionales.

La pregunta que deriva de dichos pronunciamientos es la misma que subyace actualmente en el proyecto de reforma para su contabilización: ¿deben capitalizarse los arrendamientos a largo plazo que en el fondo representan una adquisición financiada de determinados activos?. Dicha pregunta planteada desde finales de los años cuarenta es la que se vuelve a presentar ahora con los arrendamientos operativos y su posible capitalización. De ahí que antes de estudiar la situación actual de la contabilidad de los arrendamientos, nos parezca interesante hacer un recorrido por los pronunciamientos y recomendaciones que se empezaron a emitir desde finales de dichos años cuarenta.

En octubre de 1949, el CAP emitió el ARB 38 *“Disclosure of Long-Term Leases in Financial Statements of Lessees”*. En la introducción de dicho documento se pone de manifiesto el crecimiento producido durante los últimos años en las operaciones de arrendamiento a largo plazo, sobre todo, aquellas que hacen referencia a las operaciones de venta y arrendamiento posterior (sale and leaseback) con sus distintas variedades así como, las operaciones convencionales de arrendamiento a largo plazo. La base del problema planteado era que los arrendamientos a largo plazo son a menudo sustitutos de la adquisición de la propiedad y del préstamo hipotecario subyacente, pudiéndose asimilar a operaciones de compras a plazo de bienes.

Sin embargo, aunque dichas operaciones sean muy importantes no es práctica de las compañías revelar en los estados financieros información al respecto (ARB 38. 3). Aquellos que confían en los estados financieros de una empresa tienen el derecho a conocer la existencia de este tipo de contratos así como el alcance de las obligaciones de pago asociadas a los mismos. De ahí, que a través de dicho boletín, el Comité propone que todos los arrendamientos a largo plazo, o bien se revelen en la memoria, o bien se reconozcan en el balance sugiriendo esta última opción cuando la operación sea sustancialmente una compraventa. Dicha

información se deberá dar no solo en el año en el que se origina la operación sino también en los años posteriores. Además, en el año en el que se origina la transacción se deberán pormenorizar los detalles de la misma, de la venta en el caso de que se haya producido y de todas las transacciones importantes (ARB 38. 3).

El Comité sugiere que cuando sea evidente que la transacción implicada es en el fondo una compraventa, la propiedad arrendada se debería incluir entre los activos del arrendatario con la correspondiente contabilización de los pasivos, y de los gastos relacionados en la cuenta de resultados. Sin embargo, sería incorrecto, la inclusión en el balance del activo y del pasivo en aquellos casos en los que el arrendatario no tenga el título legal de la propiedad y no asuma obligación hipotecaria (ARB 38. 7). Es decir, se establece revelar en la memoria o reconocer en el balance este tipo de operaciones a largo plazo, sugiriendo esta última opción cuando la operación fuese en sustancia una compraventa. Es de destacar cómo en dicho documento se muestra una mayor preocupación por los pasivos que por los activos no reflejados.

Se introduce en este boletín el modelo de compra *“purchase model”* identificándose en estos casos los arrendamientos a largo plazo como sustitutos de las compraventas, siendo la propiedad la intención subyacente en los mismos. A partir de la emisión de este documento se introduce dicho modelo en la teoría contable.

En este caso se asume un enfoque por analogía para resolver el problema de los arrendamientos a largo plazo. 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 de la información financiera (Barral, 2014). Sin embargo, dicho modelo fue posteriormente criticado por dar lugar a

estados financieros inexactos. La manipulación de las operaciones de arrendamiento, utilizando los defectos del modelo, se iba poniendo de manifiesto mientras que los reguladores intentaban depurar la definición de “propiedad”. A lo largo de la literatura contable y como iremos viendo han ido surgiendo los conflictos entre la industria del arrendamiento (prestamistas y prestatarios) y los reguladores.

En 1953, a través del capítulo 14 del ARB 43 “*Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins*” se actualizó el ARB 38, correspondiendo dicha actualización básicamente a algunos cambios de redacción. Las dos principales recomendaciones, prácticamente similares a las del ARB 38, incluidas en este último boletín fueron las siguientes:

- 1) Cuando los arrendamientos a largo plazo así como las obligaciones implícitas en los mismos plazos tengan la suficiente importancia, el Comité es de la Opinión que determinadas revelaciones deberían ser realizadas bien en los estados financieros o bien la memoria sobre las cantidades de los alquileres anuales con indicación de los períodos durante los cuales van a ser pagados así como cualquier tipo de obligación o garantía implícita. Asimismo, dicha información debería de reflejarse no solo en el ejercicio en el que la transacción se origina sino también para el resto de ejercicios. Adicionalmente, en el año en el que se origina la transacción deberían revelarse los principales detalles de la misma así como los detalles de las operaciones de venta y posterior arrendamiento.
- 2) El Comité es de la Opinión que los hechos correspondientes a todos los contratos de arrendamiento deben ser cuidadosamente considerados y que, cuando es evidente que la transacción en cuestión es, en esencia, una compra, la propiedad arrendada debe ser incluida entre los activos del

arrendatario con adecuada contabilización de las obligaciones correspondientes y de los cargos relacionados en la cuenta de resultados.

A lo largo de la década de los sesenta, las operaciones de arrendamiento seguían aumentando sin mostrar signos de disminución. Asimismo, las técnicas de arrendamiento estaban continuamente evolucionando para satisfacer las crecientes necesidades de financiación. Debido a que muchas de dichas transacciones de arrendamiento se diferenciaban frecuentemente en la forma, aunque no en el fondo, de las transacciones convencionales de compra y venta, no había principios y normas sólidos que regularan como se tendrían que reflejar dichas transacciones en los estados financieros. Según Hall (1967) esto afectaba tanto a los arrendadores y arrendatarios pero sobre todo a estos últimos, lo cual llevaba a los prestamistas y a los usuarios de la información financiera a demandar una información más uniforme y completa sobre las operaciones de arrendamiento.

Aunque desde la emisión de los pronunciamientos anteriores se había incrementado la información sobre los arrendamientos revelada en los estados financieros, no había uniformidad en cuanto a la información proporcionada y en muchos casos resultaba inadecuada su extensión.

Esta situación causó una división entre los miembros del AICPA lo cual motivó la realización de un estudio de investigación (ARS 4) sobre la información acerca de los arrendamientos realizado a partir de los estados financieros de varias compañías. En dicho ARS elaborado por Myers (1962) con el nombre de *“Reporting of Leases in Financial Statements”*, se examinaban los arrendamientos y su desarrollo desde finales de los años 40. Afirma dicho autor que desde la publicación del ARB 38 (y su actualización en el ARB 43) aunque los arrendamientos habían crecido en importancia, las revelaciones no cumplían con los requisitos establecidos en los mismos. Los analistas financieros demandaban

más información, y el reconocimiento en el balance de los arrendamientos que constituían una compra en sustancia era prácticamente inexistente.

En una serie de ejemplos ilustra como los arrendamientos pueden variar desde una compra financiada a largo plazo hasta un alquiler más tradicional. Myers introdujo el modelo de derecho de uso “*property right model*” diferente al establecido en los boletines anteriores. Argumentó que un arrendamiento lleva consigo unos derechos de uso de la propiedad incluso aunque dichos derechos no lleven consigo los derechos implícitos de la propiedad. Consecuentemente, dichos derechos de uso deberían ser considerados como un activo, incluso en los casos en los que el arrendamiento tuviera una duración a corto plazo. Dicho autor argumenta incluso que un derecho de uso que no implique necesariamente un derecho de propiedad es consistente con la definición de activo. Para ello cita la siguiente definición de activo del Kolher’s Dictionary for Accountants (segunda edición): “cualquier objeto físico (tangible) o derecho (intangible) que tenga valor económico.”

La conclusión de dicho informe, por lo que respecta a los arrendatarios, es que todos los contratos de arrendamiento se reconozcan en el balance de situación por el valor actual de los flujos de efectivo futuros descontados de dichos arrendamientos. Dicho reconocimiento incluye dos pasos: en primer lugar determinar las cuotas de arrendamiento que constituyen el pago de dichos derechos de uso de la propiedad y en segundo lugar el descuento de dichas cuotas a un adecuado tipo de interés. En el balance dichos derechos deberían presentarse agrupados con otras cuentas representativas de propiedad pero clasificados de forma separada para poder revelar su existencia. Por lo que respecta al pasivo debe ser correctamente clasificado en función a su vencimiento. En cuanto a la cuenta de resultados la propuesta llevaría consigo la eliminación del gasto por

arrendamiento registrando en su lugar la amortización del derecho de propiedad así como los correspondientes gastos financieros.

Myers omite el debate sobre la existencia o no de la propiedad centrándose en la transacción económica subyacente considerando que para el arrendatario un arrendamiento implica gestionar un activo. Una empresa que obtiene el uso de un elemento a través de un arrendamiento debe calificar la transacción como un pasivo y un activo resultando un modelo incluido en balance.

En cuanto a los arrendadores, propone la reclasificación de los activos arrendados como cuentas a cobrar. Propuesta que se basa en la simetría existente entre el derecho de cobro del arrendador con el derecho de uso del arrendatario.

El modelo propuesto en este informe basado en los conceptos, establece tal y como expone Barral (2014) que el enfoque se centra en las definiciones de los elementos del marco conceptual y el análisis de estos determinaría el fondo económico de la transacción.

Como ya hemos comentado anteriormente, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, el arrendamiento emergió como una forma a través de la cual las empresas financiaron las adquisiciones de propiedades y equipos. En lugar de mostrar signos de disminución, nuevas técnicas y formas de arrendamientos evolucionaban para satisfacer dichas necesidades, lo cual supuso un incremento de la demanda de información por parte de los usuarios de los estados financieros de las empresas.

Para responder a dichas demandas de información como a las críticas de Myers a través de su estudio de investigación, el APB emitió la Opinión 5 “*Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee*” (septiembre de 1964) y la Opinión 7 “*Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors*” (Mayo de 1966).

La Opinion 5 venía a reemplazar el ARB 38. El APB puso de manifiesto que no había ningún modelo establecido para regular la información a proporcionar de los arrendamientos. Asimismo, hasta el momento se habían dado pocos casos en los que se procediera a la capitalización de la propiedad arrendada así como de la deuda implícita, de ahí que considerara que debían ser aclarados los criterios para determinar cuándo un arrendamiento es en el fondo una compraventa. La preocupación por la financiación "fuera de balance" llevó a la consideración inicial de emitir una Opinion sobre la contabilidad de los arrendamientos por arrendatarios.

El APB consideró las recomendaciones y los argumentos de apoyo presentados en el ARS 4 anteriormente comentado pero consideraba que el criterio para identificar un arrendamiento como una compraventa no estaba del todo claro y podía dar lugar a confusión. Asimismo, creía que los requerimientos de información establecidos en los boletines anteriores deberían ser ampliados y los criterios para identificar qué contratos de arrendamientos son compras a plazos deberían ser aclarados (párrafo 5).

El APB estaba de acuerdo en que la naturaleza de algunos contratos de arrendamiento era tal que un activo y un pasivo debería ser reconocido en el balance, y que era importante distinguir este tipo de arrendamientos de otros. Consideraba, que la distinción depende más de la cuestión de si el contrato de arrendamiento es en esencia una compra de la propiedad, más de que si existen o no los derechos sobre la propiedad (párrafo 5). Al establecer esta conclusión, el APB mostró una preferencia por el modelo de compra sobre el modelo de los derechos de uso recomendado en el ARS 4. También se pone de manifiesto en el mismo párrafo que debería de considerarse el tratamiento a dar a los resultados obtenidos en las operaciones de "*sale and leaseback*".

Tanto en el ARB 43 como en el ARS 4 se establecía que, para aquellos arrendamientos que representaban una compra en sustancia, los activos y pasivos subyacentes deberían ser registrados. Sin embargo, el APB en este caso argumentó que los arrendamientos que transmitían simplemente un derecho de uso de la propiedad a cambio de pagos a lo largo de un período definido eran contratos pendientes de ejecutar "*executory contracts*"¹⁹, contratos por prestación de servicios, en los que no se crean equidad en la propiedad para el arrendatario. En este caso, no procedería su registro como activos y pasivos y si una descripción en la memoria. Por lo tanto, la cuestión central es determinar cuándo se produce o no dicha equidad en la propiedad (párrafo 6).

Aunque el APB no define explícitamente el concepto de equidad²⁰, si lo hace implícitamente cuando especifica cuando un arrendamiento debería ser capitalizado. Si un arrendatario realiza un prepago de rentas superior al valor razonable del alquiler, junto a una opción de compra ventajosa o la posibilidad de renovar el arrendamiento, el arrendatario ha creado entonces equidad en el activo. Dicha equidad evidenciaría un acuerdo de compra²¹. En tales casos, es el fondo del acuerdo más que su forma legal la que determina el tratamiento contable. La propiedad y su correspondiente obligación deberían de ser incluidos en el balance como un activo y un pasivo respectivamente, por el importe descontado de los futuros pagos de arrendamiento, además de revelar información adicional si la importancia de la transacción así lo requiere. Por lo que respecta al plazo de

¹⁹ La pregunta de si los activos y pasivos de los contratos de arrendamientos pendientes de ejecutar deberían ser registrados forma parte de una cuestión más amplia de si los derechos y obligaciones implícitos bajos los contratos pendientes de ejecutar en general darían lugar a activos y pasivos susceptibles de ser registrados.

²⁰ Dicho concepto de equidad sería similar en ciertos aspectos a la "transmisión de riesgos y ventajas inherentes a la propiedad" incluido en la actual normativa contable de los arrendamientos para determinar la clasificación de un arrendamiento como financiero u operativo.

²¹ Aunque hasta 1976 los documentos emitidos eran más bien orientativos, en la Opinión 5 ya aparecen los primeros criterios que evolucionarían posteriormente hacia una regulación basada en reglas cuando se estima que se establecen los criterios para considerar la existencia de una compraventa a través de la creación de la correspondiente equidad.

amortización se considera más apropiado la vida útil del elemento capitalizado, que el periodo de pago de la deuda correspondiente (párrafo 9).

Rappaport (1965) no estuvo de acuerdo con dicho requisito de equidad considerando que no sigue ninguna teoría contable conocida. Dicho autor afirma que otras operaciones como por ejemplo las compras de mercaderías no crean equidad y sin embargo se reflejan en los registros contables. Está en desacuerdo con esta posición al establecer que cuando el arrendador entrega su bien al arrendatario ya no sería un contrato pendiente de ejecución ya que este habría cumplido con su parte del contrato.

Para Vatter (1966) la creación o no de equidad dependía de la tasa de descuento utilizada por el comprador y el vendedor poniendo de manifiesto que mediante el uso de las tasas más altas o más bajas el arrendatario podía eliminar o crear dicha equidad. Las afirmaciones de Vatter fueron puestas en entredicho por Wolk (1968) pero sin embargo dicho autor concluyó que el coste de la financiación era un factor clave para la clasificación de la operación.

El APB proporcionó algunos ejemplos adicionales (párrafo 11) para describir situaciones representativas de acuerdos de compra; por ejemplo, una propiedad adquirida por un arrendador para satisfacer las necesidades específicas de un arrendatario. Pero si no se crea equidad en dicho arrendamiento no se requiere realizar capitalización de activo alguno y tampoco ningún pasivo. Por lo tanto, el principal criterio en el modelo de compra de la Opinion 5 para determinar la contabilidad del arrendamiento es si el mismo crea equidad para el arrendatario.

Por lo tanto, cuando la operación en el fondo es una compraventa, el APB se inclina por requerir su reconocimiento en el balance de situación y, para los contratos pendientes de ejecutar se considera que no son en el fondo una compraventa y propone su revelación en la memoria. Estaríamos entonces ante

un planteamiento dual, el fondo pretendido por los contratantes sería uno u otro y, consecuentemente, la solución debería poner de manifiesto dicha intención.

Cuando se emitió la Opinión 5, la misma definición de activo a la que se refería el ARS 4 era de uso general. Sin embargo, el APB parece haber decidido en este documento que los derechos de propiedad implícitos en un contrato de arrendamiento no cumplen por sí mismos con la definición de activo. En su lugar, solo cuando el arrendatario crea equidad a través del prepago de rentas se evidenciaría un contrato de compraventa y por lo tanto procedería su capitalización como activo.

La Opinión 5 fue aprobada por el asentimiento de 20 miembros de la Junta, de los cuales dos asintieron con salvedades y Mr. Spacek disintió. Disidencia cuya explicación permite entender el significado del concepto de equidad. Considera que es incorrecto asumir que solo cuando los alquileres sean excesivos en los períodos iniciales del acuerdo se cree un pasivo y la no existencia de dichos pagos anticipados permita no registrar dicho pasivo.

Se pensaba que la Opinión 5 iba a arreglar durante algún tiempo la mayor parte de los problemas de los arrendamientos. Sin embargo para Hall (1967) ese no fue el caso sino que las insuficiencias de la misma crearon nuevos problemas de interpretación y aplicación. Esto junto con la inconsistencia en algunos aspectos con la Opinión 7, que comentaremos a continuación, no permitieron resolver el principal problema de la contabilidad de los arrendamientos para los arrendatarios.

La Opinión 5 demostró ser en gran medida ineficaz. La mayoría de los contables consideraban que bajo los criterios establecidos en la Opinión 5 muchos de las obligaciones de pago derivadas de los arrendamientos quedaban fuera de balance, estimándose las rentas anuales de los arrendamientos en miles de millones de

dólares. Una revisión de los informes de los accionistas publicados desde que se emitió dicha Opinión así lo confirmaba. A lo sumo, el resultado había sido una información más completa en la memoria, lo cual se podría considerar como un paso adelante pero apenas un pequeño sustituto de la presentación adecuada en los estados financieros.

La Opinión 7 “*Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors*”, emitida en Mayo de 1966, fue el primer documento emitido para la contabilidad de los arrendadores. El primer problema descrito en dicho documento era como registrar los ingresos y los gastos durante el período del arrendamiento. El propósito de esta Opinión era entonces establecer una forma razonable de registrar los ingresos generados a lo largo del período del arrendamiento con una menor preocupación por la presentación en el balance. Para el arrendador el objetivo contable es que se produzca una correlación de los ingresos y gastos adoptando el modelo de compraventa para lo que trata de ilustrar cuando se produce una cesión de riesgos y beneficios.

Sin establecer ningún criterio formal, la Opinión simplemente describió tipos de compañías que tienden a realizar arrendamientos con el objetivo de pasar la mayor parte de los riesgos y beneficios al arrendatario, estableciendo que dichos acuerdos de arrendamientos serían tratados como arrendamientos financieros por parte del arrendador. Asimismo, describió otras compañías que retienen los riesgos y ventajas de la propiedad y en este caso propone la aplicación del arrendamiento operativo. Se reconocen dos métodos: el método financiero y el método operativo.

El método financiero se propone para aquellos arrendamientos que traspasan al arrendatario la mayor parte de los riesgos y ventajas de la propiedad y que aseguran al arrendador una recuperación de la inversión además de una remuneración razonable por los fondos invertidos. Bajo dicho método se

establece que el exceso de las rentas agregadas sobre el coste del bien arrendado se reconocería como ingresos financieros en la cuenta de resultados del ejercicio. En el balance las rentas derivadas del arrendamiento se clasificarían como cuentas a cobrar pero de forma separada de otros activos al considerarse que no corresponden ni a un préstamo ni a un derecho de cobro convencional. Cualquier estimación del valor residual se clasificaría como propiedad. Este argumento planteaba la siguiente cuestión: ¿Por qué los activos arrendados son diferentes de otros activos y por qué hay que recogerlos de forma diferente en los informes?. Aunque la Opinión 7 no da definiciones específicas de activos o pasivos, implícitamente da una definición de activo cuando establece la cesión de los riesgos y beneficios de la propiedad del arrendador al arrendatario.

El método operativo se propone para los arrendamientos a corto plazo o para aquellos en los cuales el arrendador retiene los riesgos y beneficios relacionados con el activo. Bajo este método las cuotas del arrendamiento se registrarán como ingresos a lo largo de la vida del arrendamiento los cuales serían equivalentes a los importes de las cuentas a cobrar. En el balance, la inversión sería clasificada como propiedad, y la depreciación acumulada disminuiría el valor de dicha inversión.

Ya en el borrador de la Opinión 7, cuando fue publicado para comentarios, se comentaban las debilidades de la Opinión 5. Fue inevitable que las dos opiniones fueran comparadas y que se realizarían intentos para conciliar las posibles diferencias entre ambas. Para Hannon (1976) la Opinión 5 creó mayor ruptura que uniformidad entre la profesión contable.

El APB tomó nota de una pregunta que se había planteado sobre si ciertas conclusiones en el presente documento eran incompatibles con las conclusiones a la Opinión 5. En concreto, la cuestión era si los arrendamientos contabilizados

bajo el método de financiación por arrendadores debían ser capitalizados por los arrendatarios.

Una comparación de las dos opiniones revelaba una inconsistencia. Bajo la Opinion 7 el arrendador trataría los arrendamientos no cancelables que pasan los riesgos y ventajas al arrendatario como una transacción financiera, utilizando dicho nombre para designar el método a ser utilizado. El arrendador daría de baja la propiedad arrendada del balance la cual sería sustituida por una cuenta a cobrar del arrendatario. Aunque el término de “venta a plazos no se utiliza” el fondo del método propuesto para la contabilización del arrendador sería reflejar la operación como si una venta a plazos se hubiera realizado.

Bajo este método muchos arrendamientos considerados como financieros bajo la Opinion 7 no cumplirían con las características para ser capitalizados establecidas en la Opinion 5. Muchos casos de arrendamientos que suponían un traspaso de los riesgos y ventajas no serían reflejados en el balance. Tal y como comenta Hall (1967) la propiedad arrendada quedaría en el limbo contable ya que podría ocurrir que no fuera recogida en ningún balance.

Esta situación llevaría a plantearse la siguiente pregunta: ¿no debería ser recíproca y complementaria la contabilidad del arrendador y del arrendatario?. La respuesta obviamente debería de ser “sí”. Aunque los puntos de vista del arrendador y del arrendatario fueran algo diferentes, la contabilización de las mismas clases de transacciones; y la forma en que las mismas sean registradas, deberían ser compatibles. A tal respecto, nos resulta llamativo como la necesidad de un tratamiento simétrico de los efectos del arrendamiento, para arrendatarios y arrendadores, ha sido objeto de debates a lo largo de los pronunciamientos contables de los arrendamientos.

En relación a dicha cuestión, los partidarios de la Opinion 5 se preguntaban si la misma quería decir si era necesario para el arrendatario conocer, antes de registrar una operación, como había sido registrada la misma por parte del arrendador. Por supuesto, que ninguna de las partes tiene que preguntar cómo ha sido registrada la operación por la otra parte. Lo ideal es que la normativa y los criterios contables existentes permitieran que la operación se considerara de la misma forma por ambas partes. Es decir, que si estamos ante una venta a plazos por parte del arrendador nos encontraríamos con una compra a plazos por parte del arrendatario.

La deficiencia básica de la Opinion 5, tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista práctico, es que no se requiere la capitalización de todos los arrendamientos financieros. En su lugar, adoptó una norma de capitalización limitada que según la profesión contable era inadecuada desde el principio y que fue puesta en duda por evidente incompatibilidad con Opinion 7 y por las críticas procedentes de diversas fuentes. La Opinion 7 se separa del criterio de la Opinion 5 en la que se requería la anticipación de rentas para la activación. Entre los requisitos para considerar los arrendamientos como una venta no se hacía referencia a la creación de equidad en el activo arrendado, criterio establecido en la Opinion 5 para el reconocimiento en balance.

En noviembre de 1972, con el objetivo de aclarar algunos aspectos de la Opinion 7, el APB emitió la Opinion 27 *“Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors”*. El objetivo de este documento era determinar cuando el arrendador debía tratar el arrendamiento como una venta.

Se continúa con el modelo de compraventa. Para aclarar cuando un arrendamiento es en sustancia una venta de una propiedad por el arrendador, el APB especifica los criterios para determinar cuándo se entiende que se traspasan los riesgos y beneficios de un elemento. Un arrendador podría registrar el

arrendamiento como una venta si (a) todos los pagos están asegurados, (b) no hay importantes incertidumbres con respecto a futuros costes y (c) se cumplen algunas de las siguientes condiciones: transferencia del título de propiedad al final del contrato, posibilidad de ejercitar una opción de compra al final del contrato del arrendamiento o bien la duración del contrato coincide con la vida económica del elemento arrendado.

Esta fue la primera Opinión en la que se establecieron criterios para identificar cuando se produce la cesión de riesgos y ventajas por parte del arrendador. Asimismo, al igual que en las anteriores informes y opiniones emitidos, no se realiza una definición explícita de activo y pasivo. Pero sin embargo, se pone de manifiesto implícitamente que se entiende por activo cuando se realiza un traspaso de riesgos y ventajas por parte del arrendador al arrendatario.

Para Hannon (1977) el objetivo de esta Opinión era establecer un remedio temporal hasta que el FASB pudiera decidir definitivamente cuál debería ser el tratamiento contable correcto para estos arrendamientos.

En noviembre de 1972, el SEC emitió el ARS 132 “*Reporting of Leases in Financial Statements of Lessees*”. En dicho documento, la SEC 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 equivalente a una compraventa.

Este comunicado no introdujo nuevos modelos, sino que se basó en el modelo de compraventa de la Opinión 5 y aclaró un caso en el que se consideraba que el arrendatario había adquirido efectivamente la propiedad arrendada del arrendador. En referencia a las muchas otras cuestiones que habían surgido, la SEC señaló que había instado a que el nuevo Financial Accounting Standards Board incluyera dicha problemática en su agenda para su consideración a principios de 1973.

En febrero de 1973, la SEC emitió el ASR 141, *“Interpretation and Minor Amendments Applicable to Certain Revision of Regulation S-X”*. En este documento, la SEC estableció que las revelaciones de los contratos de arrendamientos no cancelables debían limitarse a aquellos de duración superior a un año.

En junio de 1973, el APB emitió la Opinión 31, *“Disclosure of Lease Commitments by Lessees”*. En dicho documento, se pidió una divulgación más extensa y más uniforme de los compromisos de alquiler derivados de los arrendamientos no cancelables, aunque no introdujo ningún nuevo modelo contable o bases para conclusiones que difirieran de los establecidos en los estándares anteriores.

Posteriormente, en octubre de 1973, la SEC, publicó el ARS 147 *“Notice of Adoption of Amendments to Regulation S-X Requiring Improved Disclosure of Leases”*. En dicho documento, se critica la Opinión 31 por exigir unas revelaciones inferiores a las previamente consideradas por la SEC como necesarias para los inversores. En consecuencia, en este documento se establecen los mayores requerimientos de reconocimiento y revelación establecidos hasta la fecha para la contabilización de los arrendamientos. Se requiere la divulgación del "valor actual de los arrendamientos financieros y el impacto en el resultado neto de la capitalización de dichos arrendamientos".

El ASR no proporciona ningún nuevo modelo conceptual para la contabilidad de los arrendamientos. Sigue el modelo de compraventa introduciendo como novedad (a) en la duración del período no cancelable del contrato el límite cuantitativo del 75% de la vida económica del bien objeto del arrendamiento, (b) se asegura al arrendador una recuperación total del valor razonable de la propiedad arrendada.

Estos criterios fueron más o menos equivalente a las de la Opinión 27, excepto que en este caso se establece el criterio del 75 % como sustituto del establecido en

dicha Opinión cuando se habla de que la duración del contrato coincida con la vida económica del activo arrendado.

El inusual paso de la SEC de emitir una norma más dura tras los esfuerzos del APB refleja la insatisfacción de los reguladores con los documentos emitidos por el APB, siendo incluso criticado por falta de independencia ya que algunos miembros del mismo trabajaban para las firmas de contabilidad que ejercían lobbying ante el APB para conseguir un tratamiento contable más favorable para sus clientes de algunas problemáticas, como por ejemplo del arrendamiento (Savoie, 1995).

Como hemos ido comentando, a lo largo de los diferentes pronunciamientos se ponen de manifiesto dos cuestiones que han ido evolucionando y que han tomado diferentes opciones. La primera cuestión sería si la base sería un enfoque basado en analogías, o bien en un enfoque basado en conceptos. Un segundo problema que también se ha ido poniendo de manifiesto es si los derechos y obligaciones surgidos de los arrendamientos deben revelarse en la memoria, o reconocerse en el balance y en la cuenta de resultados. Se puede decir que estas son las dos grandes tendencias hacia las que ha ido evolucionando el regulador. Asimismo, junto a dichas cuestiones los diferentes reguladores se plantean, tal y como establece Barral (2014), si es oportuno establecer unos límites cuantitativos o si es suficiente con unos criterios que sirvan de referencia para establecer cuando se produce la transferencia real de riesgos y beneficios. Estaríamos entonces ante una regulación basada en reglas y otra basada en principios.

De nuevo, la pregunta que subyace a lo largo de todos estos documentos y pronunciamientos contables es la misma con la que nos encontramos actualmente en pleno proceso de reforma de la contabilidad de los arrendamientos: ¿deben capitalizarse los arrendamientos a largo plazo?. Hannon (1976) habla de cuatro

argumentos esgrimidos por aquellos que están en contra de la capitalización de los arrendamientos, argumentando una réplica a los mismos:

- 1) Si se consideran que todos los arrendamientos deben ser capitalizados, incluidos aquellos que se consideran contratos ejecutorios, muchos otros contratos de este tipo también tendrían que ser considerados. Sin embargo, muchos de ellos no se podrían cuantificar en el momento en el que la transacción tiene lugar, haciendo imposible informar de ellos de manera clara y objetiva.
- 2) Quienes se oponen a la capitalización de los arrendamientos afirman que la financiación obtenida a través de un arrendamiento no es lo mismo que la obtenida a través de la prestación de fondos. Cuando los fondos son prestados, existe una obligación de devolver el dinero prestado y por lo tanto un pasivo cuantificable. Sin embargo, los defensores de este argumento consideran que un arrendamiento solo sería un compromiso de pagos futuros y no origina ningún pasivo. Según Hannon (1976) lo que parece que se ha pasado por alto es el hecho de que en este caso lo que se presta es la propiedad en lugar de los fondos prestados para la obtención de la misma. Serían sistemas alternativos de alcanzar el mismo resultado.
- 3) Otro argumento en contra sería que en los arrendamientos no traspasan el título legal de la propiedad y la contabilidad debería reflejar la situación jurídica de la transacción. Para dicho autor este es un argumento débil ya que en los últimos años la contabilidad se ha movido más hacia el concepto de sustancia representativo de la realidad económica. Es la sustancia económica más que la forma legal una de las características de la contabilidad financiera.

- 4) Por último, se establece que la inclusión de los arrendamientos como activos y pasivos haría que los estados financieros fueran menos fiables señalando que es más relevante para los accionistas e inversores la información revelada en la memoria. Para Hannon (1976) este argumento carece de lógica esgrimiendo que si los arrendamientos son tan importantes para las empresas que su reconocimiento alteraría su imagen financiera, entonces parece que son lo suficientemente importantes como para merecer más información que la incluida en la memoria. En estos casos, se utilizarían los arrendamientos como una forma de ocultar pasivos. Si la contabilidad está interesada en presentar una información útil de la situación financiera de la empresa, es indefendible omitir un activo y un pasivo importante basándose en que dicha inclusión sería perjudicial para las empresas.

Otros autores como Gaullier (1964), Losada (1969) y otros mantenían de forma categórica, la Opinión de que las cuotas de arrendamiento deberían reflejarse en el pasivo del balance del arrendatario.

Asimismo, Murard (1973), Presidente de la Comisión de Método y Estandarización de la Federación Europea de Asociaciones de Analistas Financieros, exponía dos razones para incorporar las operaciones de arrendamiento financiero a los balances de las empresas arrendatarias. En primer lugar, porque la empresa arrendataria asume un riesgo asociado precisamente a un compromiso a largo plazo, que se extiende a lo largo de varios ejercicios y prácticamente durante la mayor parte de la vida económica útil del bien cedido. Y en segundo lugar, porque gracias a la contabilización de estas operaciones se asegura la rectitud y validez de bases de cálculo financiero utilizadas por los analistas.

Por otra parte, y en sentido contrario, Vidal (1976) rechazaba categóricamente la posibilidad de que los bienes alquilados en régimen de leasing figuraran como patrimonio del arrendatario para lo cual argumentaba razones de tipo jurídico y contables:

- El derecho de propiedad es un poder unitario en el sentido de que concede sobre la cosa un señorío global.
- Si es global comprende un todo que no puede ser más; se podrá fraccionar en participaciones, pero no duplicar.
- Por exclusión la empresa usuaria no puede ser propietaria, ya que la Sociedad de leasing es la única dueña indiscutible con título legalmente documentado.
- Contablemente se duplicarían los bienes en leasing en el caso teórico de un balance consolidado de todas las empresas (al incluir arrendadores y arrendatarios).

Sin embargo, dicho autor si admitía que habían nacido unos compromisos que afectaban a los siguientes ejercicios y que debían tenerse presentes a la hora de realizar una proyección dinámica del negocio y que si debían de constar fuera de balance, en las correspondientes cuentas de orden.

Al final de su vida, las Opiniones emitidas no fueron satisfactorias para los miembros del AICPA ni para los de la SEC, porque las empresas los interpretaban por su literalidad. Para superar estas limitaciones, a la vez que para introducir en el establecimiento de los principios contables a otros grupos interesados en la información empresarial que no fueran profesionales contables, se creó en 1973 un organismo totalmente independiente, bajo los auspicios de la Financial Accounting Foundation (FAF) que tenía la misión de conseguir fondos para financiarlo, con el nombre de Financial Accounting Standards Board (FASB). El

nuevo FASB²² aceptó todos los pronunciamientos de sus predecesores hasta tanto pudiera estudiarlos de nuevo y emitir nuevas normas sobre los temas tratados, que ahora pasaron a denominarse Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) y se establecieron como principios generalmente aceptados (General Accepted Accounting Principles, GAAP).

2.2. REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LOS PRONUNCIAMIENTOS DEL FASB

En Estados Unidos debemos remontarnos a noviembre de 1976 para encontrar los antecedentes más recientes de la actual normativa contable de los arrendamientos a través del Statement of Financial Accounting Standards 13 (SFAS 13) “*Accounting for Leases*” (actualmente ASC 840, tras la nueva codificación implantada por el FASB en 2009). Los antecedentes de dicho documento fueron el DM de 1974 así como los borradores (ED) 1975 y 1976 que pasamos a comentar a continuación.

²² Los esfuerzos del FASB se centraron en aumentar las transparencias en el proceso de elaboración de normas, que fue separado en tres fases. Los problemas a tratar en las SFAS se analizaban por parte del personal especializado del FASB a través de los FASB Staff Positions (FSPs), que se difundían para recoger comentarios y luego se integraban con ellos en los denominados Discussion Memorandum (DM). SI el tema despertaba suficiente interés como que para cinco miembros del FASB se pronunciaran a favor, se procedía a emitir un Exposure Draft (ED), dando un plazo de 90 días para comentarios. Tras recibirlos y considerarlos, el pronunciamiento se podría convertir en un SFAS si recibía un apoyo mayoritario (5 de los 7 miembros del Consejo en un principio, aunque en 2002 se cambió a mayoría simple de 4 votos favorables).

2.2.1. ANTECEDENTES DE LA ACTUAL REGULACIÓN CONTABLE DEL FASB

La contabilidad de los arrendamientos volvió a ser objeto de estudio cuando en julio de 1974, el FASB emitió DM “*An Analysis of Issues Related to Accountig for Leases*”. En este documento, El FASB discutió y revisó cinco modelos específicos que podrían ser usados para justificar o excluir el reconocimiento de un arrendamiento en los estados financieros del arrendatario: modelo de compraventa o de activo total “*ownership model*”, modelo de deuda legal “*legal debt model*”, modelo de derecho de uso “*property right model*”, modelo de pasivo “*liability model*” y modelo de contrato ejecutorio “*executory contract model*”.

El modelo de compraventa o de activo total fue discutido por primera vez por el FASB, aunque sin dar más detalles sobre sus fundamentos conceptuales más allá de los establecidos en normas y pronunciamientos anteriores. Aunque sí señaló que incluso los opositores de la capitalización de los arrendamientos están de acuerdo en que los arrendamientos que en el fondo son compras a plazo deben registrarse como tal (párrafo 35). Aunque este modelo parecía ampliamente aceptado, se planteó que la verdadera dificultad era establecer los criterios bajo los cuales un arrendamiento constituía una compra a plazos.

En el modelo de deuda legal, se establece que solo se capitalizaría un contrato de arrendamiento si se crea una deuda desde el punto de vista jurídico. Con este modelo muchos de los arrendamientos capitalizados según el modelo anterior también serían capitalizados. Sin embargo, en otros casos los resultados serían diferentes implicando la no capitalización de arrendamientos si capitalizados bajo el criterio anterior. La diferencia conceptual entre ambos es que, el primero se basa en la medida en que se produce la transferencia de riesgos y ventajas del arrendador al arrendatario y el segundo se basa en que se origine o no una deuda

desde el punto de vista legal. El problema es que no se aclara que significa una deuda desde el punto de vista legal.

En el modelo de derecho de uso se considera que la adquisición, a través de un contrato de arrendamiento, de un derecho de uso de la propiedad durante un período de tiempo daría lugar al registro de un activo. Este modelo es idéntico al propuesto por Myers en el ARS 4 anteriormente comentado. Este modelo no tiene en cuenta si la creación de un pasivo debe dar lugar a la capitalización del arrendamiento. Simplemente se centra en la existencia de un activo como justificación para la capitalización.

Bajo el modelo de pasivo se establece que un arrendamiento sería capitalizado bajo la premisa de que las obligaciones derivadas de los arrendamientos darían lugar a un pasivo registrable incluso aunque no sea una deuda desde el punto de vista legal. En contraste con el modelo de derechos de uso, este modelo se centra en la creación de un pasivo registrable por un acuerdo de arrendamiento como principal criterio de la capitalización.

El modelo de contrato ejecutorio fue el último modelo discutido por el Consejo. Dicho modelo, basado en los contratos ejecutorios o contratos pendientes de ejecución consideraba el contrato de arrendamiento como un contrato ejecutorio en el cual en algún momento las dos partes del contrato se encuentran parcialmente no ejecutadas. Debido a que los principios de contabilidad generalmente aceptados habían tratado los contratos pendientes de ejecución sin reconocimiento en los estados financieros, este modelo propone que los arrendamientos ordinarios (por ejemplo, aquellos que no son en sustancia acuerdos de compras o que no dan lugar a una deuda legal) no deberían ser capitalizados. Los oponentes a este modelo creían que el arrendador había cumplido con su parte del contrato una vez que la propiedad había sido puesta a

disposición del arrendatario y por lo tanto el contrato dejaba de ser ejecutorio y por lo tanto, el activo debía ser capitalizado.

Después de discutir estos modelos, el Consejo propuso una lista de criterios que podrían ser utilizados por todos o algunos de los modelos anteriores para determinar si un contrato de arrendamiento debe ser capitalizado. En dicha lista de criterios, la mayoría de los cuales fueron considerados en pronunciamientos anteriores, se incluyeron los siguientes:

- Creación de equidad suficiente en la propiedad arrendada por parte del arrendatario
- La propiedad arrendada es específica para el arrendatario.
- El plazo del arrendamiento es prácticamente similar a la vida útil estimada de los bienes.
- Los costes inherentes a la propiedad son asumidos por el arrendatario.
- La garantía dada por el arrendatario al arrendador es la propiedad arrendada.
- El arrendatario trata el arrendamiento como una compra a efectos fiscales.
- El arrendamiento es entre partes relacionadas.
- Los riesgos y beneficios se traspasan al arrendatario.
- El contrato de arrendamiento establece que el arrendador recuperará su inversión más una retribución justa.
- El arrendatario tiene la opción en algún momento de comprar el activo por la parte de la inversión no recuperada por el arrendador.
- El contrato es no cancelable durante un largo período.

Más tarde en dicho documento se discutió la contabilidad del arrendador. Además de los modelos conceptuales antes mencionados, el Consejo también consideró el reconocimiento de ingresos del arrendador, la simetría entre la contabilidad del

arrendador y del arrendatario de contabilidad y las operaciones de arrendamiento con partes relacionadas. El Consejo también estableció los siguientes criterios para considerar cuando el arrendador debía tratar el arrendamiento como una venta:

- El arrendamiento transfiere el título de propiedad al arrendatario al final del período no cancelable.
- El período del arrendamiento es prácticamente similar a la vida de la propiedad arrendada.
- El arrendamiento prevé una compra ventajosa o la posibilidad de renovación a un precio inferior a los del mercado.
- Se traspasan los riesgos de la propiedad al arrendatario.
- El arrendamiento está totalmente pagado.
- La propiedad arrendada es específica para el arrendatario.
- El arrendamiento es tratado como una venta a efectos fiscales.
- El cobro de las rentas está razonablemente asegurada.

Tras la publicación de este documento, se recibieron 306 cartas de comentarios, así como bastantes solicitudes de presentaciones orales realizándose en respuesta a las mismas treinta y dos presentaciones en público.

Posteriormente, en agosto de 1975, y tras el análisis de los comentarios recibidos, el FASB emitió un nuevo Borrador para la Contabilización de los Arrendamientos “*Accounting for Leases*” (1975 ED). El FASB destacó que dos modelos conceptuales estaban bajo las conclusiones de dicho proyecto:

- El primer modelo era una combinación del modelo de los derechos de uso y del modelo de pasivo discutidos previamente en el anterior DM. Bajo este modelo, el arrendatario adquiere el derecho al uso de la propiedad acordando realizar pagos periódicos por dicho uso. Los estados financieros deben reflejar un activo por dichos derechos de uso y un

pasivo por las obligaciones de pago acordadas por la utilización de dichos elementos. El arrendador, por otra parte, al renunciar al servicio potencial inherente a la propiedad, debe informar en sus estados financieros de la sustitución de un recurso por otro (párrafo 50). Este modelo fue equivalente a la propuesta de Myers en el ARS 4. Al citar ese modelo, la Junta parecía reconocer su solidez conceptual y señaló que la adopción de los criterios establecidos en dicho Borrador supondría un avance práctico en el reconocimiento en los estados financieros de la naturaleza de los recursos de los arrendatarios y arrendadores así como de las obligaciones de los arrendatarios (párrafo 51).

- El segundo modelo era el modelo de compraventa o de activo total, que había guiado todos los estándares contables sobre arrendamientos emitidos anteriormente. El Consejo declaró que un contrato de arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los bienes debe ser contabilizado como una adquisición de un activo tangible por parte del arrendatario y como una venta o la financiación por parte del arrendador. Los demás arrendamientos son en sustancia contratos pendientes de ejecución y deben contabilizarse de manera coherente con respecto a otros contratos pendientes de ejecución, es decir, como arrendamientos operativos.

Se reconoce que todos los contratos de arrendamiento no cancelables transmiten una parte de los beneficios y riesgos inherentes a la propiedad. Sin embargo, sólo en aquellos contratos en los que se transfieran todo, o una proporción suficientemente grande, de los beneficios y riesgos, el efecto económico de las partes se acercaría mucho al de una compra a plazos. Es este efecto económico el que justifica la clasificación de algunos arrendamientos como financieros por parte del arrendatario y como una venta o financiación directa del arrendamiento por parte del arrendador (párrafos 52 y 53).

A diferencia de sus predecesores, aunque la Junta no rechazó de plano el modelo de los derechos de propiedad a favor del modelo de compra, los criterios establecidos en dicho Borrador estaban más orientados a reflejar los arrendamientos descritos por el segundo modelo que por el primero.

Algunos miembros de la Junta abogaron por la capitalización de los arrendamientos que dan origen a una deuda en un sentido jurídico estricto. Sin embargo, respecto a este criterio se concluyó que el mismo no era relevante ni práctico para ser aplicado como base conceptual para proceder a la capitalización contable de los arrendamientos (párrafo 61).

Los criterios establecidos por la Junta para considerar, en el caso del cumplimiento de cualquiera de ellos, la capitalización del arrendamiento por parte del arrendatario fueron los siguientes:

- El título de propiedad se transfiere al arrendatario al final del plazo del arrendamiento
- El contrato de arrendamiento contiene una opción de compra a bajo precio.
- El plazo del arrendamiento es igual al 75 por ciento o más de la vida económica estimada del activo arrendado.
- El valor residual estimado de la propiedad arrendada es inferior al 25 por ciento del valor de mercado de la propiedad al inicio del arrendamiento.
- La propiedad arrendada en su totalidad es para fines específicos del arrendatario.

Por lo que respecta al arrendador, se utilizaría el modelo de capitalización de los arrendamientos si se cumplen uno o ambos de los siguientes criterios:

- La cobrabilidad de los pagos establecidos están prácticamente garantizados.

- No existen incertidumbre sobre los costes a los que tendrá que hacer frente el arrendador a lo largo del arrendamiento.

De una u otra forma, la mayor parte de dichos criterios ya se habían establecido en anteriores propuestas o en las guías de la SEC, de tal forma que dicho borrador no suponía una gran diferencia con respecto a los documentos anteriormente emitidos. La Junta, sin embargo, rechazó el criterio establecido en la Opinion 5 ya que limitaba demasiado el criterio para la capitalización de los arrendamientos (párrafo 63). Con los criterios propuestos no solo se capitalizarían los arrendamientos que cumplieran los requisitos establecidos en la Opinion 5 sino también todos aquellos que fueran efectivamente una compra a plazos. De esta forma se conseguiría una mayor simetría entre la contabilidad del arrendador y del arrendatario.

Si dicho Borrador hubiera sido aprobado hubiera entrado en vigor para regular los arrendamientos celebradas a partir del uno de enero de 1976. Sin embargo, doscientas cincuenta cartas de comentarios fueron recibidas en respuesta al mismo. El 25 de noviembre de 1975, se anunció que debido a la cantidad de respuestas así como la complejidad de los temas involucrados, sería imposible emitir una declaración final antes de que acabara el año 1975.

Tras un anuncio hecho por la Junta el 2 de junio de 1976 en el que se comunicó que se estaban realizando una serie de modificaciones en dicho Proyecto, se emitió un segundo Borrador para discusión pública el 22 de julio de 1976 "*Accounting for Leases*" (ED 1976).

Este Borrador también se basaba principalmente en el modelo de compra como base para dicho el registro de los arrendamientos. En este caso, los miembros del FASB estaban, como en otras ocasiones, divididos entre el modelo de compra y el modelo de los derechos de uso. Sin embargo, a pesar de esta división interna los

partidarios del segundo modelo decidieron que apoyarían la propuesta porque mejoraba las anteriores y supondría un aumento en el porcentaje de los arrendamientos reconocidos.

En cuanto a las diferencias entre el tratamiento contable del arrendador y del arrendatario se subraya la idea conceptual de que debería existir simetría en la clasificación del arrendamiento entre el arrendador y el arrendatario. Se pone de manifiesto que se deberían reducir, sino todas, la mayor parte de las diferencias entre ambas partes.

Se establecieron los siguientes cuatro criterios en, cualquiera de los cuales requeriría la capitalización por el arrendatario:

- Transferencia de la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.
- La existencia de una opción de compra por un valor inferior al de mercado. Se establece como aquella cláusula que concede al arrendatario el derecho de comprar el bien arrendado por un precio manifiestamente inferior al valor de mercado que debería tener el bien al finalizar el arrendamiento.
- El plazo del arrendamiento es igual al o superior al 75% de la vida económica del bien arrendado.
- El valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento, al inicio del mismo, es igual o superior al 90 del exceso del valor razonable del activo en el momento del inicio del arrendamiento.

En cuanto al criterio del 75% viene a sustituir al del 25% establecido en el anterior borrador, en el cual se establecía que se establecía que el valor residual estimado de la propiedad arrendada debería ser inferior al 25% por ciento del valor de mercado de la propiedad al inicio del arrendamiento. Por su parte el criterio del

90% respondió a las sugerencias de que la transferencia de los riesgos y ventajas sería determinada por el grado en el que el valor razonable de la propiedad arrendada sería recuperado por el arrendador o pagado por el arrendatario a través de los pagos mínimos del arrendamiento.

Por lo que respecta al arrendador y para considerar un arrendamiento como financiero se siguen manteniendo los dos criterios adicionales establecidos en el borrador anterior.

Se recibieron doscientas ochenta y dos cartas de comentarios a este proyecto de norma, por lo que como veremos posteriormente cuando hablemos del actual Borrador, las normas relativas a la contabilidad de los arrendamientos son las que han generado siempre mayor polémica y un mayor número de cartas de comentarios al respecto.

Posteriormente, en noviembre de 1976, el FASB emitió el SFAS 13 “*Accounting for Leases*” el cual solo incluía pequeños cambios respecto al borrador anterior. La base conceptual y las cuestiones previamente discutidas se mantuvieron prácticamente sin cambios estableciéndose el modelo de compra como base para su desarrollo. No hubo tampoco nuevos avances en las definiciones de activos o pasivos. Esta norma viene a sustituir las Opiniones anteriores emitidas por el ABP, estableciéndose los criterios para la contabilidad del arrendatario y arrendador.

El objetivo de los reguladores al establecer dicha norma era intentar reducir el número de contratos de arrendamientos que quedarán fuera de balance. Los arrendamientos capitalizados se reflejarían en balance con el resto de activos fijos y en el pasivo la deuda por el valor actual de los pagos mínimos de los mismos. Los arrendamientos operativos quedarían fuera de balance aunque se requería revelar información en la memoria sobre los pagos del ejercicio, los pagos

mínimos requeridos para los cinco años siguientes así como una estimación del total de los pagos a realizar a partir del quinto año.

Tal y como pone de manifiesto Echegoyen (2012: 67): “(...) la gran mayoría de los conceptos relevantes en esta norma serán objeto de modificación por otras posteriores, bien para puntualizar o cambiar directamente algunos aspectos, y en otros casos para asegurar la coherencia con los criterios contables del resto del cuerpo conceptual (...)” El SFAS 13, que en un principio constaba de unas pocas páginas, ocupaba en el momento de su codificación posterior de más de trescientas páginas.

2.2.2. LOS ARRENDAMIENTOS EN EL NUEVO MARCO CONTABLE DEL FASB

Tras completar un proceso que duro cinco años el FASB²³ terminó, en agosto de 2009, su proyecto²⁴ de codificar sus normas y demás documentos de desarrollo, que constituían los principios contables estadounidenses. El proyecto de codificación supuso un esfuerzo para simplificar la investigación y estudio de los principios contables norteamericanos, puesto que se procedió a la clasificación y agrupamiento de todas las normas vigentes sobre cada tema en particular bajo un código común sin que ello implicara cambios conceptuales de dichas normas. Dicha codificación facilitó la comparación entre los principios contables estadounidenses y las normas internacionales de información financiera. Como señala Gonzalo (2014), el modelo utilizado antes de la codificación por el FASB se orientaba a establecer reglas, por lo que el investigador tenía la necesidad de rastrear una larga historia de SFAS y documentos relacionados. Sea intencionado o no, la codificación reorientó las soluciones contables estadounidenses hacia un

²³ En agosto de 2009, el FASB había emitido 168 SFAS (algunos de ellos en sustitución de los ARB, de las APB Opinions e incluso de SFAS previos).

²⁴ Dicho proyecto contó con la colaboración de más de 200 personas pertenecientes a entidades muy diversas.

modelo basado en principios. El Accounting Standard Codification (ASC) es considerado la única fuente de autoridad no gubernamental de los principios contables americanos generalmente aceptados y conocidos como los US GAAP y que empezaron a tener efectividad en los períodos anuales finalizados con posterioridad al 15 de septiembre de 2009. Todos los pronunciamientos anteriores quedan derogados por este nuevo cuerpo doctrinal.

Dentro de los nueve grandes bloques en los que se estructuró el nuevo marco contable de la Codificación, los arrendamientos se recogen en el titulado como Operaciones Generales “*Broad Transactions Area*” bajo el tema (Topic) Arrendamientos “*Leases*” que ocupa la numeración 840 (ASC 840) (versión abril 2011). Dicho documento se refiere el arrendamiento como un acuerdo por el que se traspasa el derecho de uso de propiedades, plantas o equipos. Bajo un arrendamiento, la parte que obtiene el derecho de uso de la propiedad se llama arrendatario y la parte que cede el uso de la propiedad se llama arrendador.

El ASC 840 se divide en cuatro apartados: el primero referido a los arrendamientos en general, el segundo a los arrendamientos operativos, el tercero a los arrendamientos financieros o de capital y el cuarto a las operaciones especiales de venta y arrendamiento posterior (sale and leaseback). Asimismo, cada uno de ellos se divide en dos secciones: objetivos y requerimientos que se enfocan tanto desde la perspectiva del arrendatario como del arrendador.

El ASC 840 aborda al igual que la NIC 17, la clasificación de los arrendamientos, la forma de contabilización de los arrendamientos financieros y operativos por parte del arrendador y del arrendatario, las operaciones especiales de venta y arrendamiento posterior “*sale and leaseback*”, así como la información a suministrar en la memoria.

a) Clasificación de los arrendamientos

El objetivo de la clasificación de los arrendamientos y el criterio utilizado para la misma, se basa en que un arrendamiento en el que se transfieren los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, debería ser registrado como la adquisición financiada de un activo por parte del arrendatario y como una venta financiada por parte del arrendador.

Desde el punto de vista del arrendatario, los arrendamientos se clasificarán como arrendamientos financieros “*capital leases*” u operativos “*operating leases*” en función de la transferencia o no de dichos riesgos y beneficios. Desde el punto de vista del arrendador, los arrendamientos se clasificarán como arrendamientos tipo venta, arrendamientos financieros directos, arrendamientos apalancados y arrendamientos operativos (ASC 840-10-10-1), tratándose los tres primeros, con sus particularidades, como arrendamientos de capital. La clasificación de los arrendamientos se realizará al inicio de los mismos.

Un contrato de arrendamiento se clasifica como arrendamiento financiero si cumple con cualquiera de los siguientes criterios (ASC 840-10-25-1);

- La propiedad se transfiere al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.
- El contrato de arrendamiento contiene una opción de compra a bajo precio. Se entendería que se cumple dicho requisito cuando existe una cláusula que concede al arrendatario el derecho de comprar el bien arrendado por un precio significativamente inferior al valor de mercado que debería tener el bien al finalizar el arrendamiento de tal manera que, al inicio del mismo, se considere como altamente probable el ejercicio de la opción de compra.
- La duración del contrato de arrendamiento es de al menos el 75% de la

vida económica estimada restante de la propiedad. Este criterio no es aplicable si al inicio del arrendamiento ha transcurrido ya el 75% o más de la vida económica estimada del activo arrendado.

- El valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento a lo largo de la vida de la operación no puede superior el 90% del valor razonable del activo en el momento de inicio del arrendamiento.
- El valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento al comienzo del plazo del arrendamiento es del 90% o más del valor razonable de la propiedad arrendada al arrendador. Este criterio no es aplicable si ha transcurrido el 75% o más de la vida económica estimada del activo arrendado a partir del inicio del plazo del arrendamiento.

Por su parte, para el arrendador, además de los cuatro criterios comentados anteriormente, se establecen como criterios adicionales que la cobrabilidad de los pagos mínimos sea razonablemente previsible así como que no existan incertidumbres significativas sobre la falta de reembolso de costes en los que pudiera incurrir el arrendador (ASC 840-10-25-42).

El objetivo de estos criterios sería que aquellos arrendamientos para los que esté asegurada la recuperación de la inversión y una rentabilidad razonable sean capitalizados.

En el caso de los arrendamientos que impliquen terrenos y edificios se establece que si en el arrendamiento hay transferencia de propiedad u opción de compra a precio inferior al de mercado, los terrenos y edificios se capitalizarán por separado repartiéndose las rentas para el cálculo del valor presente en función del peso de cada uno de los elementos sobre el valor conjunto del bien al inicio del arrendamiento. (ASC 840-10-25-38).

Si no concurren ninguno de los dos criterios se establecen entonces dos posibilidades:

- Si el valor del terreno es inferior al 25% del valor total de la propiedad arrendada al inicio del arrendamiento, el arrendatario se considerará un único arrendamiento que, en función del criterio de la duración del contrato y del valor presente de las rentas y del plazo del contrato, se calificará como operativo o de capital.
- Si el valor del terreno es o supera el 25% del valor razonable de la propiedad arrendada al inicio del arrendamiento, se considerarán separadamente el terreno y el edificio a los efectos de aplicar los dos criterios anteriores de tal manera que si en el edificio concurre uno de los dos criterios, el arrendamiento del mismo será calificado como arrendamiento de capital mientras que el del terreno será operativo. Sin embargo si en el edificio no se cumplen ninguno de los dos criterios se considerará como una única operación clasificándose el arrendamiento como operativo.

Desde el punto de vista del arrendador, los arrendamientos se clasifican como arrendamientos tipo venta, arrendamientos financieros directos, arrendamientos apalancados y arrendamientos operativos (ASC 840-10-25-43).

Los arrendamientos tipo venta suelen ser utilizado por las empresas para dar salidas a sus productos, interviniendo en este caso la figura del arrendador y del arrendatario. En los arrendamientos financieros directos intervienen el productor o fabricante, el arrendador y el arrendatario. En cuanto a los arrendamientos apalancados son parecidos a los anteriores pero en este caso el arrendador financia solo una parte del activo endeudándose por el resto.

b) El arrendamiento financiero en los estados financieros del arrendatario

Para el arrendamiento financiero, el arrendatario deberá reconocer un activo y un pasivo respectivamente. (ASC 840-30-25-1/2). Dicho activo y pasivo se reconocerán por una cantidad igual al valor actual, al comienzo del plazo del arrendamiento, de los pagos mínimos del mismo excluidos los gastos de seguro, mantenimiento así como los impuestos a pagar por el arrendador. En el caso de que dichos importes no se puedan determinar se realizará una estimación de la cantidad. En el caso de que el valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento exceda al valor razonable de la propiedad arrendada al inicio del arrendamiento, se registrará el activo y el pasivo por el valor razonable (ASC 840-30-30-1, 2, 3). Al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario, salvo cuando se cumplan las dos condiciones siguientes, en cuyo caso se aplica el tipo de interés implícito del arrendamiento:

- El arrendatario puede obtener el tipo de interés implícito en el arrendamiento aplicado por el arrendador.
- El tipo de interés implícito en el arrendamiento es menor que el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario.

Posteriormente, a lo largo del arrendamiento, el arrendatario hará frente a los correspondientes pagos de las cuotas, las cuales tienen dos componentes: reembolso de la deuda y la carga financiera de manera que se genere una tasa de interés constante sobre el saldo restante de la obligación (ASC 840-20-35-6).

En cuanto a las posibles cuotas contingentes incluidas en el contrato de arrendamiento, se registrarían contra la cuenta de pérdidas y ganancias (ASC 840-10-25-5). Se añade además que los pagos derivados de rentas contingentes se pueden reconocer en resultados antes de que se produzca el evento que los desencadena, siempre y cuando se estime muy probable su consecución (ASC

840-10-25-35), que si no se pusiera de manifiesto con posterioridad se revertirían de inmediato igualmente contra resultados.

El activo arrendado deberá ser amortizado de forma coherente con la política normal de la depreciación del arrendatario, por lo general durante el plazo del arrendamiento. Sin embargo, si la propiedad se transfiere al final del contrato de arrendamiento, o hay una opción de compra a un precio inferior al de mercado, el activo debe ser amortizado, normalmente sobre una base de línea recta, durante la vida útil que se asigna si eran propiedad del activo (ASC 840-30-35-1).

Por lo que respecta a la información a revelar en la memoria, los arrendatarios deberán informar de los siguientes extremos (ASC 840-30-50-1):

- Importe bruto de los activos registrados en arrendamiento de capital a la fecha de balance, clasificados y presentados según su naturaleza o función dentro de la empresa.
- Conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual al final del ejercicio. Además, debe revelarse información sobre los pagos mínimos del arrendamiento al final del ejercicio y de su correspondiente valor actual hasta un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- Cuotas contingentes reconocidas como gastos durante el ejercicio.
- Importe total de los pagos mínimos por subarrendamientos que se esperan recibir al final del ejercicio por los subarrendamientos financieros no cancelables que posea.

c) El arrendamiento operativo en los estados financieros del arrendatario

Para los arrendamientos operativos, los pagos realizados por el arrendatario se registrarán como un gasto, de forma lineal durante el plazo del arrendamiento,

salvo que, resulte más representativo otra base sistemática de reparto que refleje adecuadamente la correlación entre ingresos y gastos.

En cuanto a la información a revelar en la memoria para los arrendamientos operativos, el arrendador deberá informar de (ASC 840-20-50-2):

- El total de los pagos mínimos futuros requeridos en conjunto y para cada uno de los cinco siguientes años fiscales y de forma agregada para los años siguientes.
- El total de los alquileres mínimos a recibir en el futuro por los subarrendos operativos no cancelables a partir de la fecha del último balance presentado.

d) El arrendamiento financiero en los estados financieros del arrendador

Si el arrendamiento se clasifica como un arrendamiento tipo venta o arrendamiento financiero directo, el arrendador reconocerá el activo subyacente arrendado que representa su inversión bruta en el arrendamiento así como los ingresos financieros no devengados. La inversión bruta en arrendamiento será igual a los pagos mínimos por arrendamiento sin descontar cualquier valor residual garantizado (ASC 840-30-30). Para los arrendamientos apalancados, habrá que registrar además las operaciones relativas a la financiación obtenida por el arrendador (ASC 840-30-30-14).

Los ingresos financieros no devengados se amortizan durante el período del arrendamiento aplicando una tasa de interés constante sobre la inversión neta en el arrendamiento, siendo esta la inversión bruta descontada al tipo de interés implícito en el arrendamiento. Es decir, sería igual a la inversión bruta menos los ingresos financieros no devengados.

En el caso de los arrendamientos apalancados, el arrendador reconocerá su inversión por el importe de la obligación de pago neta no revocable. Dichos arrendamientos incluyen una cláusula de rescisión que fija un plazo no revocable en el que se prohíbe a ambas partes renegociar la financiación o cancelar el contrato. Una vez agotado dicho plazo, el arrendamiento podrá ser revocado si una de las partes lo solicita.

Si los arrendamientos constituyen una parte importante del negocio del arrendador bien en términos de ingresos, resultados así como de los activos implicados, se deberá revelar en la memoria información sobre (ASC 840-30-50-4):

- Los pagos mínimos futuros a recibir hasta un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- El importe de los valores residuales no garantizados reconocidos a favor del arrendador.
- Para los arrendamientos financieros directos los costes directos iniciales.
- Las cuotas contingentes incluidas como ingresos del ejercicio.

e) El arrendamiento operativo en los estados financieros del arrendador

Si el contrato de arrendamiento se clasifica como operativo, el activo subyacente arrendado estará incluido en su activo no corriente al igual que las propiedades inmobiliarias, instalaciones técnicas, maquinaria y equipamiento, amortizándose conforme a los criterios habituales de amortización del arrendador. Los ingresos por arrendamientos se reconocerán de forma lineal a lo largo del plazo del arrendamiento.

Si los arrendamientos constituyen una parte importante del negocio del arrendador bien en términos de ingresos, resultados así como de los activos

implicados, se deberá revelar en la memoria información sobre (ASC 840-20-50-4):

- El coste así como la depreciación acumulada de los elementos arrendados.
- El importe de los pagos mínimos futuros por arrendamientos operativos no revocables, así como el importe correspondiente a un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- El total de las cuotas de carácter contingente reconocidas como ingreso en el ejercicio.

f) El caso especial de las operaciones de venta con arrendamiento posterior “*sale and leaseback*”

Una venta con arrendamiento posterior es una transacción que implica la enajenación de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor. En dichas operaciones recogidas en el ASC 840-40, la clasificación del arrendamiento posterior se realiza siguiendo los mismos criterios que se exponen para un arrendamiento sin venta previa. En este caso, al igual que en la NIC 17, se recurre a la transferencia sustancial de riesgos y beneficios para la clasificación del arrendamiento como operativo o de capital.

En la mayoría de las transacciones de venta y arrendamiento, la ganancia o pérdida en la venta se difiere y amortiza prospectivamente durante el plazo del contrato de arrendamiento en proporción a la amortización del activo arrendado, si se trata de un contrato de arrendamiento de capital, o en proporción a la renta bruta imputada a los resultados durante el plazo del arrendamiento, si se trata de un arrendamiento operativo (ASC 840-40-25-3).

Por lo tanto, se establece como regla general el diferimiento de las plusvalías o minusvalías a menos que:

- El vendedor retenga solo el derecho a utilizar una parte menor de bien vendido en cuyo caso la venta y el arrendamiento se contabilizarán como operaciones separadas. Incluso en este caso, si la renta a pagar fuera significativamente inferior a la de mercado, una parte del beneficio se diferirá ajustándose progresivamente con la renta.
- Si el arrendamiento tiene una importancia mayor pero sin llegar a cubrir prácticamente la totalidad de la vida del activo, en el momento inicial únicamente se reconoce la ganancia cuyo importe exceda del valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento, si el arrendamiento es operativo y del valor por el que figura el bien si es un arrendamiento de capital.
- Si el valor razonable de la propiedad en el momento de la transacción resulta ser inferior a su valor en libros, la pérdida se reconocerá inmediatamente por la diferencia entre el valor razonable y el valor en libros.

Asimismo, si el arrendatario proporciona una garantía del valor residual del activo, el importe de la ganancia correspondiente al importe bruto de la garantía se difiere hasta el final del arrendamiento.

Existen también criterios para el caso del arrendamiento de bienes inmobiliarios. En estos casos, salvo cuando se cumplen unas condiciones, la venta y el arrendamiento posterior se contabilizan como una operación financiera.

2.3. REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LOS PRONUNCIAMIENTOS DEL IASB

Desde la década de los setenta, la globalización de los mercados financieros y las empresas multinacionales pusieron de manifiesto la necesidad de unas normas contables internacionales que fueran comunes y comprensibles (Gonzalo, 2013).

En 1973 catorce institutos y asociaciones internacionales de profesionales contables fundaron en Londres el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad “*International Accounting Standards Committee*” (IASC). La función de dicho organismo era emitir las Normas Internacionales de Contabilidad ²⁵(NIC).

En el año 2001 se convirtió en el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad “*International Accounting Standard Board*” (IASB)²⁶ encargado a partir de dicho momento de la emisión de las nuevas NICs. El proceso de emisión de normas es similar al llevado a cabo por el FASB, con el objetivo de aportar transparencia en la elaboración y aprobación de las mismas. En primer lugar se confecciona un DM, para recibir comentarios públicos. Si tras los comentarios recibidos el problema se considera relevante por el IASB, se emite un ED y se somete a comentarios públicos, que una vez recibidos pueden determinar la emisión de una NIIF si alcanza la mayoría de votos de los miembros del IASB.

2.3.1. ANTECEDENTES DE LA ACTUAL REGULACIÓN CONTABLE DEL IASB

En octubre de 1980, el IASC emitió el ED 19, “*Contabilidad de los arrendamientos*”. Este documento fue muy similar al SFAS 13, ya que se basa en la medida en que los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. En dicho Borrador se establecieron los siguientes cuatro criterios, similares a los establecidos en el SFAS 13, para clasificar un arrendamiento como financiero:

- El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.

²⁵ Desde su constitución hasta 2001, cuando se convirtió en el IASB, se emitieron un total de 39 NIC.

²⁶ La primera actuación del IASB fue aceptar todas las NIC emitidas por el IASC hasta ese momento, con su redacción original, hasta que pudieran ser revisadas y sustituidas, modificadas o derogadas.

- El arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea inferior al valor razonable en la fecha en la que se ejercite la opción de compra
- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte (normalmente el 75 por ciento o más) de la vida económica del activo.
- El valor actual al inicio del arrendamiento de los pagos mínimos por el arrendamiento es mayor o igual a (normalmente el 90 por ciento o más) al valor razonable del activo arrendado.

La NIC 17 fue aprobada, por primera vez en septiembre de 1982, bajo el nombre de “*Contabilidad de arrendamientos*” con pequeños cambios respecto al ED de 1980. Uno de los cambios fue la eliminación de los límites, los llamados "*bright-lines*", de separación establecidos en el borrador anterior. En 1994 se emitió una versión reordenada.

En junio de 1996, el IASC aprobó un proyecto de modificación de la NIC 17 para responder a ciertos aspectos y sugerencias comunicados al IASC por el IOSCO. Entre dichos aspectos se puso de manifiesto que el IASC debía emprender un proyecto a largo plazo en el que se debería considerar nuevos aspectos para la capitalización de los arrendamientos (por ejemplo, la capitalización de todos los arrendamientos de un plazo superior a un año, incluyendo los arrendamientos clasificados como operativos). La Junta creía que un enfoque coherente con la definición de activos y pasivos contenidos en el marco conceptual conduciría al reconocimiento de los activos y pasivos que surgen en la mayoría de los contratos de arrendamientos, no solo los contratos que eran considerados como financieros. Sin embargo, la Junta observó que, en dicho momento, el método más común para el reconocimiento de los activos y pasivos adoptados por los emisores de normas era clasificar los arrendamientos como financieros u operativos en función de que los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad se traspasaran al arrendador o al arrendatario. Cuando el IASC aprobó el proyecto en 1996 para

revisar la NIC 17, se decidió que los enfoques para la capitalización de los arrendamientos se considerarían en una etapa posterior.

El IASC emitió un nuevo ED (E56) "*Arrendamientos*" en 1997 para hacer frente a las cuestiones planteadas por el IOSCO. Como resultado de dicho Borrador se emitió en Diciembre de 1997 la NIC 17 revisada "*Arrendamientos*" siendo efectiva a partir de los ejercicios cerrados el 1 de enero de 1999. La NIC 17 amplió la orientación relacionada con la clasificación de los arrendamientos, proporcionando indicadores adicionales para facilitar el proceso de clasificación de los mismos. No hubo cambios fundamentales en el enfoque de la contabilidad de los arrendamientos. Posteriormente, en los años 2000 y 2001 sufrió algunas modificaciones parciales como consecuencia de la emisión de las normas 40 sobre Inmuebles de Inversión y 41 sobre Agricultura.

Dicha norma se revisó en nuevo en el año 2003 por el IASB como parte del proyecto de mejora de las normas internacionales. El principal objetivo del IASB era realizar una revisión limitada de la NIC 17 con el objetivo de aclarar la clasificación a realizar en los arrendamientos de terrenos y edificios y eliminar alternativas contables para los costes directos iniciales en los estados financieros de los arrendadores. Dicha norma revisada entró en vigor en enero de 2005 derogando la anterior NIC 17 (revisada en 1997). Desde su redacción inicial la NIC 17 se ha visto afectadas por otras NIIF emitidas entre marzo de 2004 y 2011:

- Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas (marzo 2004)
- NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a revelar (agosto 2005)
- Mejoras de las NIIFs (Abril 2009)
- NIIF 9 Instrumentos Financieros (noviembre 2009)
- NIIF 9 Instrumentos Financieros (noviembre 2010)

- NIIF 13 Medición del valor razonable (mayo 2011)
- NIC 1 Presentación de Estados Financieros (revisión de septiembre de 2007) modifica la terminología de diversas NIIF, incluida la NIC 17.

2.3.2. LOS ARRENDAMIENTOS EN EL ACTUAL MARCO CONTABLE DEL IASB

El IASB aborda la problemática contable del arrendamiento en la NIC 17 “Arrendamientos” y en las interpretaciones SIC 15 “Arrendamientos operativos-incentivos”, SIC 27 “Evaluación del fondo económico de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento” y CINIIF 4 “Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento”, elaboradas por el Comité de Interpretación de Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF).

La NIC 17.4 define el arrendamiento como: “un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una única suma de dinero, o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado”. Una entidad puede firmar un acuerdo que comprenda una transacción o una serie de transacciones vinculadas, que no tenga forma legal de arrendamiento pero que implique el derecho de uso de un activo a cambio de un pago o una serie de pagos.

La NIC 17 aborda al igual que el ASC 840, la clasificación de los arrendamientos, la forma de contabilización de los arrendamientos financieros y operativos por parte del arrendador y del arrendatario, las operaciones especiales de venta y arrendamiento posterior (sale and leaseback) así como la información a suministrar en la memoria.

a) Clasificación de los arrendamientos

Por lo que respecta a la clasificación de los arrendamientos, y en línea con el SFAS 13, se clasifican los arrendamientos en función del fondo económico, con independencia de su forma jurídica en arrendamientos financieros y operativos. Dicha clasificación, se basa en el grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario (NIC 17.7).

La cuestión para el IASB es analizar si la operación es equivalente a una compraventa o si, por el contrario, es una prestación de servicios y tratarse como un contrato pendiente de ejecutar, es decir, va más allá del análisis jurídico de este tipo de contratos. Ni siquiera se exige la existencia de una opción de compra para que un arrendamiento fuese calificado como financiero y supusiese el reconocimiento de un activo (Barral, 2014).

En esta misma línea la Interpretación SIC 27.4, pone de manifiesto la necesidad de evaluar todos los aspectos e implicaciones del acuerdo para determinar su esencia, ponderándose especialmente todos aquellos que tengan efecto económico.

El arrendamiento financiero es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad del mismo en su caso, puede o no ser transferida (NIC 17.4). Sin embargo, la norma no da una definición explícita de arrendamiento operativo sino que se limita a referirlo como todo aquel acuerdo de arrendamiento distinto al financiero. No obstante, tal y como establece Echevoyen (2012), a pesar de la amplitud con el que lo considera la norma, el elemento que lo caracterizaría es en definitiva que no haya una transferencia sustancial de los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del activo.

Desde el punto de vista formal, el arrendamiento operativo es tal y como establece Rojo (2004) un acuerdo entre arrendador y arrendatario por el que el primero cede el derecho de uso de un activo al segundo, a cambio de un pago único o una serie de pagos distribuidos en el tiempo, según el acuerdo alcanzado, por un período determinado de tiempo.

Como ya hemos comentado la clasificación de los arrendamientos establecida se basa en el grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. Entre los riesgos cita la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa u obsolescencia tecnológica o las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas. Por su parte, entre los beneficios menciona la expectativa de una explotación rentable a lo largo de la vida económica del activo así como los derivados de una ganancia por revalorización o de una realización del valor residual (NIC17.7). Sin embargo la enumeración lejos de ser cerrada deja un amplio campo abierto a la interpretación

Por lo tanto, el que un arrendamiento sea financiero u operativo dependerá del fondo económico y naturaleza de la transacción, más que de la mera forma del contrato. Ejemplos de situaciones que, por sí solas o de forma conjunta, normalmente conllevarían la clasificación de un arrendamiento como financiero son (NIC 17.10):

- El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.
- El arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente inferior al valor razonable, en el momento en que la opción sea ejercitable, de modo que, al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida.

- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo (esta circunstancia opera incluso en caso de que la propiedad no vaya a ser transferida al final de la operación).
- Al inicio del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento es al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación.
- Los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.

Otros indicadores de situaciones que podrían llevar, por sí solos o de forma conjunta con otros, a la clasificación de un arrendamiento como de carácter financiero, son los siguientes (NIC 17.11):

- Cuando en caso de resolución del contrato las pérdidas las asume el arrendatario.
- Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el valor razonable del valor residual recaen sobre el arrendatario.
- La Posibilidad del arrendatario de prorrogar el arrendamiento a cuotas sustancialmente reducidas en relación con el mercado.

Sin embargo, aunque concurren los criterios anteriores 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 condiciones contractuales (NIC 17.13). Si resulta claro, que por las características, el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, éste se clasificará como operativo. 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.

La calificación del arrendamiento se realizará al inicio del mismo de forma que, los cambios en las estimaciones como las referidas a la vida económica o al valor residual, no darán lugar a una nueva calificación del contrato a efectos contables. Por el contrario, si se produce un acuerdo entre arrendador y arrendatario por el que se modifican estipulaciones que habrían dado lugar a una calificación distinta del contrato de haberse producido en origen, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento por todo el plazo que reste del contrato (NIC 17.13).

La NIC también contempla los arrendamientos cuando se incluyan componentes de terrenos y de edificios conjuntamente (NIC 17.15^a, 16 y 17):

- En primer lugar dispone que se procederá a la clasificación por separado de los terrenos y de los edificios siguiéndose los criterios anteriormente establecidos para el resto de los activos. Además será necesario tener en cuenta que, los terrenos normalmente suelen tener una vida económica indefinida.
- Para la calificación de arrendamiento financiero u operativo los pagos mínimos garantizados se distribuirán entre el componente de terrenos y el de construcciones proporcionalmente a su valor razonable. Si no se pudiera hacer esta imputación, todo pasaría a calificarse como arrendamiento financiero salvo que quedase acreditado que el arrendamiento de ambos componentes es operativo.
- Si en el arrendamiento de terrenos y construcciones, el valor que se reconoce para los terrenos resulta insignificante, podría tratarse el arrendamiento como una unidad considerando la vida económica de los edificios como la que corresponde a la totalidad del activo arrendado.

La valoración por separado de los componentes de terrenos y construcciones no será necesaria cuando los derechos del arrendatario, tanto en terrenos como en construcciones, sean clasificados como una inversión inmobiliaria de acuerdo con la NIC 40, y se adopte el modelo del valor razonable. Se requerirán cálculos detallados para hacer esta evaluación sólo si la clasificación de uno o ambos componentes podría resultar, en el caso de no realizarse tales cálculos, incierta (NIC 17.18).

Según establece la NIC 40, es posible que el arrendatario clasifique los derechos sobre un inmueble mantenido en régimen de arrendamiento operativo, como inversión inmobiliaria. Si esto sucediese, tales derechos sobre el inmueble se contabilizarán como si fueran un arrendamiento financiero y, además, se utilizará el modelo del valor razonable para el activo así reconocido (NIC 17.19).

b) El arrendamiento financiero en los estados financieros del arrendatario

Al inicio del plazo del arrendamiento, el arrendatario debe reconocer en su balance (NIC 17.20) una activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado o el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, el menor de los dos, determinados al inicio del arrendamiento. Para el cálculo del valor actual de los pagos mínimos se utiliza como factor de descuento el tipo de interés implícito del arrendamiento, siempre que sea factible determinarlo y, en caso contrario, se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario.

Con frecuencia, se incurren en costes directos iniciales relacionados con las actividades de arrendamiento, por ejemplo los costes de negociación. Los costes que se identifiquen como directamente atribuibles a las actividades emprendidas por el arrendatario en un arrendamiento financiero, se incluyen en el importe reconocido como activo.

En el arrendamiento financiero, el fondo económico y la realidad financiera implican que el arrendatario adquiere los beneficios económicos derivados del uso del activo arrendado durante la mayor parte de su vida económica a cambio de una contraprestación económica.

Una vez reconocido el activo como propio corresponde hacer frente a los pagos periódicos de las cuotas. Como las cuotas constituyen el reembolso de la deuda financiera asumida para financiar el activo, estas tienen dos componentes que representan las cargas financieras y la reducción de la deuda viva. La carga financiera total se distribuirá a lo largo del plazo del arrendamiento registrándose en la cuenta de pérdidas y ganancias en el ejercicio en que se devenguen, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar. (NIC 17.25).

Las cuotas contingentes que pueden estar incluidas en algunas cláusulas del contrato no se reconocen como mayor valor del activo sino que se registrarán como gastos en los ejercicios en los que se produzcan. Ya que dichos pagos contingentes podrían llegar a ser una cifra importante, el hecho de no reconocerlos podría dar lugar a una infravaloración de la deuda reconocida que será mayor cuanto mayor sea el plazo del arrendamiento.

Por otra parte como el activo arrendado se integra entre los activos de la empresa cuando se trata de un arrendamiento financiero, debe ser sometido a iguales criterios de amortización que los activos en propiedad. La política de amortización para activos amortizables arrendados será coherente con la seguida para el resto de activos amortizables que se posean, y la amortización contabilizada se calculará sobre las bases establecidas en la NIC 16 "*Inmovilizado material*" y en la NIC 38 "*Activos intangibles*". Si no existiese certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se

amortizará totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, el menor de los dos.

La suma del cargo por amortización del activo y el cargo financiero en cada ejercicio no es igual a la cuota a pagar en el ejercicio y, por tanto, no es adecuado considerar como gasto simplemente la cuota a pagar. En consecuencia, es improbable que el activo y el pasivo correspondientes al arrendamiento sigan siendo de igual importe después del plazo del arrendamiento.

Por lo que respecta a la información a revelar en la memoria, los arrendatarios deberán revelar la siguiente información (NIC 17.31):

- Para cada clase de activos, el importe neto en libros a la fecha de balance.
- Una conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual al final del ejercicio. Además, debe revelarse información sobre los pagos mínimos del arrendamiento al final del ejercicio y de su correspondiente valor actual hasta un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- Cuotas contingentes reconocidas como gastos durante el ejercicio.
- Importe total de los pagos mínimos por subarrendamientos que se esperan recibir al final del ejercicio por los subarrendamientos financieros no cancelables que posea.
- Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento.

c) El arrendamiento operativo en los estados financieros del arrendatario

En el caso del arrendamiento operativo no se traspasan todos los riesgos y beneficios del arrendador al arrendatario, aunque si los beneficios económicos del activo, por lo que este último se ve contractualmente obligado a efectuar un conjunto de pagos periódicos que sirven de contraprestación a aquél, que se

reconocerán, en su contabilidad, como gasto de forma lineal durante el transcurso del plazo del arrendamiento salvo que otra base sistemática de reparto fuese más representativa por reflejar mejor el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario (NIC 17.33).

En caso de que el arrendador hubiese ofrecido incentivos al arrendatario para que éste aceptase el acuerdo de arrendamiento, ya sea mediante un pago inicial por parte del arrendador al arrendatario o por la asunción o reembolso por parte del arrendador de ciertos costes que vaya a tener el arrendatario (por ejemplo la reubicación del activo o mejoras en los activos arrendados) o, alternativamente, mediante cuotas de arrendamiento reducidas para los ejercicios iniciales o incluso inexistentes, el arrendatario debe reconocer el ingreso total por estos incentivos como una reducción de los gastos por las cuotas de arrendamiento de forma lineal durante el período del arrendamiento, salvo que otra base sistemática de reparto fuese más representativa.

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

El arrendatario debe revelar la siguiente información en sus estados financieros en relación con los contratos de arrendamiento operativo (NIC 17.35):

- El total de los pagos mínimos del arrendamiento derivados de contratos de arrendamiento operativo no cancelables para menos de un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- El importe total de los pagos mínimos por subarrendamiento que se espera recibir al final del ejercicio sobre el que se informa por los contratos de subarrendamiento operativo no cancelables.

- Cuotas de arrendamiento y subarrendamiento operativo reconocidas durante el ejercicio, distinguiendo los importes de los pagos mínimos, las cuotas contingentes y las cuotas de subarrendamiento.
- Una descripción general de los contratos de arrendamiento significativos del arrendatario incluyendo, entre otros, las bases para determinar cualquier eventual cuota contingente; la existencia y los términos de las cláusulas de renovación de los contratos, y de las opciones de compra y las cláusulas de fijación de precios escalonados; y las restricciones impuestas a la entidad por los contratos de arrendamiento (por ejemplo, las relacionadas con la distribución de dividendos, endeudamiento adicional y arrendamientos posteriores).

d) El arrendamiento financiero en los estados financieros del arrendador

Como ya hemos comentado, un arrendamiento se clasificará como tal cuando transfiera al arrendatario todos los riesgos y ventajas inherentes a su explotación. En tal caso, reconocerá dentro de las cuentas a cobrar del activo de su balance de situación, un importe igual al de la inversión neta del arrendamiento (NIC 17.36), es decir, la inversión bruta descontada al tipo interno del arrendamiento. Se tratará de un activo financiero ya que los riesgos de dicho activo son los propios de las cuentas a cobrar y no los riesgos económicos-técnicos propios del inmovilizado material o inmaterial.

En el caso de los arrendamientos financieros, distintos de aquellos en los que el arrendador sea a su vez el fabricante o distribuidor de los bienes arrendados, los costes directos iniciales en que incurra el arrendador (incluyendo comisiones, honorarios legales y costes internos directamente atribuibles a la negociación del arrendamiento), se incluyen en la valoración inicial de la cuenta a cobrar por el arrendamiento financiero y reducen el importe de los ingresos reconocidos durante el plazo del arrendamiento. Sin embargo, en el caso de arrendamientos

financieros en los que el arrendador y el fabricantes sean el mismo, los costes en que incurra el arrendador en relación con la negociación y contratación del arrendamiento quedan excluidos de la definición de costes directos iniciales y, en consecuencia, se excluyen de la inversión neta del arrendamiento y se reconocen como gasto cuando se reconozca el beneficio de la venta, que en el caso de un arrendamiento financiero normalmente coincide con el inicio del plazo de arrendamiento.

El reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero (NIC 17.39) siguiendo una base sistemática y racional.

En cuanto a la información a revelar en la memoria, los arrendadores deben incluir en sus estados financieros la siguiente información en relación a los arrendamientos financieros (NIC 17.47):

- Una conciliación al final del ejercicio sobre el que se informa entre la inversión bruta total en los arrendamientos y el valor actual de los pagos mínimos a recibir hasta un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- Los ingresos financieros no devengados.
- El importe de los valores residuales no garantizados reconocidos a favor del arrendador.
- Las correcciones de valor acumuladas que cubran insolvencias por pagos mínimos por el arrendamiento pendientes de cobro.
- Las cuotas contingentes reconocidas en los ingresos del ejercicio.
- Una descripción general de los acuerdos de arrendamiento significativos concluidos por el arrendador.

e) El arrendamiento operativo en los estados financieros del arrendador

En el arrendamiento operativo no se traspasan todos los riesgos y ventajas del arrendador al arrendatario, aunque sí los beneficios económicos del activo, por lo que el arrendador percibirá una cuota periódica como contraprestación. Los arrendadores presentarán en el activo no corriente de su balance, los activos dedicados a arrendamientos operativos de acuerdo con la naturaleza de tales bienes.

Los ingresos procedentes de los arrendamientos operativos se reconocerán como ingresos de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto, por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de consumo de los beneficios derivados del uso del activo arrendado en cuestión (NIC 17.50).

En cuanto a la memoria, el arrendador deberá revelar la siguiente información en sus estados financieros en relación con los contratos de arrendamiento operativo:

- El importe de los pagos mínimos futuros por arrendamientos operativos no revocables, así como el importe correspondiente a un año, entre uno y cinco años y más de cinco años.
- El total de las cuotas de carácter contingente reconocidas como ingreso en el ejercicio.
- Una descripción general de los contratos de arrendamiento significativos.

f) El caso especial de las operaciones de venta con arrendamiento posterior "*sale and leaseback*"

En una operación de venta con arrendamiento posterior "*sale and leaseback*" el vendedor (arrendatario) transmite el título de propiedad de un inmovilizado a un comprador (arrendador) y se pacta una operación inmediata consecutiva de

arrendamiento donde el activo subyacente arrendado es el mismo bien objeto de la transmisión inicial por compraventa. Esta doble operación ocasiona unos flujos de efectivo, para reducir riesgos asociados a la propiedad del activo arrendado o para obtener capitales financieros adicionales de una fuente de financiación externa (García, 2011).

Entre sus rasgos característicos la norma cita específicamente la interdependencia entre las cuotas del arrendamiento y el precio de venta, puesto que se negocian simultáneamente. El tratamiento contable de estas operaciones de venta con arrendamiento posterior dependerá del tipo de arrendamiento implicado en ellas (NIC 17.58). Es decir, la calificación como operativo o financiero del arrendamiento posterior será el que faculte o no el reconocimiento del beneficio, si lo hubiera obtenido por la venta del activo implicado en dicha operación.

Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento financiero, se evitará reconocer inmediatamente como resultado, en los estados financieros del vendedor arrendatario, cualquier exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo enajenado. (NIC 17.59). En este caso, la operación es un medio por el cual el arrendador suministra financiación al arrendatario con el activo como garantía. Por esta razón, no será apropiado considerar el exceso del importe de la venta sobre el importe en libros como un resultado realizado. Este exceso se diferirá y amortizará a los largo del período del arrendamiento (NIC 17.60).

En el caso de que el arrendamiento sea operativo, para su reflejo contable es necesario determinar el valor contable del activo y compararlo con el precio de venta, aplicando los siguientes criterios (NIC 17.61):

- Si quedase claro que la operación se ha establecido a su valor razonable, cualquier resultado se reconocerá inmediatamente como tal dado que efectivamente se ha producido una operación normal de venta
- Si el precio de venta fuese inferior al valor razonable, cualquier pérdida o ganancia que surja debe reconocerse inmediatamente, excepto si la pérdida resultase compensada por cuotas futuras por debajo de los precios de mercado, en cuyo caso se diferirá y amortizará en proporción a las cuotas pagadas durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.
- Si el precio de venta fuese superior al valor razonable, dicho exceso se diferirá y amortizará durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.
- En los contratos con arrendamiento operativo, si el valor razonable del activo en el momento de la venta con arrendamiento posterior fuese inferior a su importe en libros, debe reconocerse inmediatamente una pérdida por la diferencia entre ambos importes.

Por lo que respecta a la información a revelar en la memoria, serán aplicables los requerimientos de presentación de información incluidos en los puntos anteriores, tanto para el arrendatario como para el arrendador. En el caso de la descripción general de los acuerdos relevantes de los arrendamientos, será oportuno revelar las disposiciones no habituales que se hayan incluido en los acuerdos, o bien en los términos de las transacciones de venta con arrendamiento posterior.

Finalmente, consideramos interesante comentar las interpretaciones de la NIC 17 elaboradas por el CINIIF:

a) Interpretación SIC 15 *“Arrendamientos operativos-incentivos”*

El arrendador y el arrendatario deben reconocer los incentivos de arrendamiento (como, por ejemplo, períodos de carencia) como una reducción de los ingresos y gastos por arrendamiento, respectivamente, a lo largo del periodo del arrendamiento.

b) Interpretación SIC 27 *“Evaluación del fondo económico de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento”*

Una serie de transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento están relacionadas y deben contabilizarse como una única operación cuando el efecto económico global no pueda comprenderse sin referirse al conjunto de las transacciones como un todo. Deben evaluarse todos los aspectos e implicaciones del acuerdo para determinar su esencia, ponderando aquellos aspectos e implicaciones que tengan un efecto económico. A estos efectos, la NIC 17 solo se aplicará cuando la esencia del acuerdo incluya la transmisión del derecho de uso del activo durante un período de tiempo determinado.

c) CINIIF 4 *“Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento”*

La CINIIF 4 aborda los acuerdos que no adoptan la forma legal de contratos de arrendamiento, pero que transmiten el derecho a utilizar los activos a cambio de un pago o una serie de pagos. Un acuerdo que cumple los criterios indicados a continuación es o contiene un contrato de arrendamiento que deben contabilizarse de conformidad con la NIC 17, tanto desde el punto de vista del arrendatario como del arrendador:

- El cumplimiento del acuerdo depende de un activo específico (ya figure explícita o implícitamente en el acuerdo).

- El acuerdo transmite el derecho a controlar el uso del activo subyacente, estableciendo la CINIIF 4 algunas pautas adicionales para identificar cuando se produce dicha situación.

24. COMPARACIÓN DE LA REGULACIÓN CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO ENTRE LA NORMATIVA DEL IASB Y LA NORMATIVA DEL FASB

Para poder realizar una comparación entre la normativa relativa a los arrendamientos emitidas por el FASB y por el IASB, vamos a seguir la estructura seguida por Villanueva y Mellado (2014), en la cual se contemplan los siguientes aspectos:

- a) Enfoque normativo. “*Principios versus reglas*”
 - b) Ámbito de aplicación de las normas de arrendamiento
 - c) Clasificación de los arrendamientos por los arrendatarios
 - d) Clasificación de los arrendamientos por los arrendadores
 - e) Tipo de interés aplicable por el arrendatario al arrendamiento financiero
 - f) Venta y arrendamiento posterior “sale and leaseback”
 - g) Información a revelar en la memoria
- a) Enfoque normativo. “*Principios versus reglas*”

Como ya hemos ido poniendo de manifiesto, la normativa del IASB se centra en la sustancia económica del contrato de arrendamiento y no en la forma o configuración legal del mismo. Sin embargo la normativa del FASB enfatiza menos la sustancia económica, estableciendo muchos conceptos en base a reglas o límites cuantitativos denominados “*bright lines*”. Asimismo, la normativa del FASB es muchísimo más extensa y pormenorizada que la normativa del IASB, definiendo con precisión una parte importante de la terminología empleada y

contemplando más particularidades que las establecidas por el IASB, dando lugar a dejar menos aspectos a la interpretación.

b) **Ámbito de aplicación de las normas de arrendamiento**

Mientras que la normativa del IASB (NIC 17.4) hace referencia al arrendamiento como un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado, la normativa del FASB (ASC 840-10-20) se limita al derecho de uso de la propiedad, plantas o equipos (terrenos y bienes naturales y otros activos amortizables) por un determinado período de tiempo. En consecuencia el marco de aplicación del IASB es más amplio que el establecido por el FASB pues incluye la posibilidad de incluir el arrendamiento de otros activos como determinados activos intangibles y las existencias.

c) **Clasificación de los arrendamientos por los arrendatarios**

En cuanto a la clasificación de los arrendamientos ambos ordenamientos 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 beneficios 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 dicha transferencia es clasificado como financiero en la normativa del IASB o como arrendamiento de capital por el FASB. En caso de no producirse, el arrendamiento sería operativo.

Para evaluar cuando se produce la transferencia de dichos riesgos y beneficios, la NIC 17.10 define, como ya hemos podido ver anteriormente, una serie de situaciones indicativas de que un arrendamiento es financiero. Sin embargo, en el

ASC 840 las situaciones son determinantes y no indicativas. Además se establecen los límites cuantitativos, los llamados “*bright lines*”, sobre el plazo del arrendamiento (el arrendamiento es financiero cuando el período del mismo es igual o superior al 75% de la vida económica del activo) y sobre al valor actual de los pagos mínimos (el arrendamiento es financiero cuando los pagos mínimos son superior o igual al 90% del valor razonable del activo).

En la clasificación y registro contable de los arrendamientos de bienes inmuebles conforme a al NIC 17, a menos que el terreno sea inmaterial se ha de separar el terreno de la construcción. En la normativa americana esta separación no tiene lugar salvo cuando el valor del terreno represente un 25% o más del valor razonable del inmueble arrendado.

d) Clasificación de los arrendamientos por los arrendadores

La NIC 17, establece los mismos criterios para la clasificación de los arrendamientos por parte de los arrendadores y por parte de los arrendatarios. Sin embargo, la norma americana añade dos condiciones adicionales para la calificación de un arrendamiento como financiero por un arrendador:

- Que se considere razonablemente seguro el cobro de los pagos mínimos.
- Que no existan importantes incertidumbres en relación al importe de los costes no reembolsables pendientes de ser incurridos por el arrendador.

Por otra parte, para los arrendadores, la norma americana recoge una categoría especial de arrendamientos, denominados apalancados, categoría que no existe en la NIC 17, y que ya han sido comentados en el epígrafe correspondiente a la normativa del FASB.

e) Tipo de interés aplicable por el arrendatario en el arrendamiento financiero

En la NIC 17, al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarlo; de lo contrario se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario, es decir, el tipo que hubiera pagado en un arrendamiento similar, o el que tendría que pagar en la financiación de una inversión equivalente (tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario).

En la norma americana, sin embargo, se utiliza el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario, salvo cuando se cumplan las dos condiciones siguientes, en cuyo caso se aplica el tipo de interés implícito del arrendamiento:

- El arrendatario puede obtener el tipo de interés implícito en el arrendamiento aplicado por el arrendador.
- El tipo de interés implícito en el arrendamiento es menor que el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario.

Asimismo, el cálculo del tipo de interés implícito en el arrendamiento varía. En la norma internacional, en su cálculo se tienen en cuenta los costes iniciales que tiene el arrendador, mientras que estos no se incluyen en la norma americana.

f) Venta y arrendamiento posterior "*sale and leaseback*"

Por lo que respecta a estas operaciones, tanto la NIC 17 como el ASC 840, adoptan un criterio basado en la clasificación de los arrendamientos como financieros u operativos. En el caso de que el arrendamiento sea financiero, para ambas normativas, no se reconocerá el resultado en el momento de la venta sino que se difiere a lo largo del plazo del arrendamiento.

Para los arrendamientos operativos el criterio general del ASC 840, con carácter general la ganancia se difiere y se amortiza durante el período del arrendamiento. Sin embargo, en la NIC 17 la regla general, salvo algunas excepciones, sería reconocer el resultado en el momento de la venta.

Tanto para la NIC 17 como para el ASC 840 la contabilización de dichas operaciones es compleja, no estando exenta de incertidumbres por el conjunto de alternativas potenciales que se negocian y suscriben en las cláusulas contractuales correspondientes (García, 2011).

g) Información a revelar en la memoria

En cuanto a la información a revelar en la memoria por lo que respecta a los arrendamientos y en general, la normativa del FASB requiere mayores desgloses que la normativa del IASB.

2.5. REGULACIÓN CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA.

Como ya comentamos en su momento, el arrendamiento financiero o leasing, actualmente aparece en España en el año 1965, sin que por entonces existiera ningún tipo de legislación, ni contable, fiscal o jurídico.

A lo largo de los años las diferentes posiciones planteadas respecto al tratamiento contable de los arrendamientos financieros en principio y operativos después han sido dos. En primer lugar considerar las cuotas derivadas de los contratos de arrendamiento financiero como un gasto corriente de cada ejercicio, sin considerar dicho derecho como parte del patrimonio de la empresa hasta que esta no ejerciera la opción de compra. De esta forma, al igual que ocurre actualmente

con el arrendamiento operativo, el único reflejo contable de dichas operaciones sería un gasto por la cuota del arrendamiento. En segundo lugar reconocer el bien objeto de la operación como un activo desde el inicio del contrato, con el único requisito de que no hubiera dudas sobre el ejercicio de la opción de compra por parte del arrendatario, postura defendida por AECA (1981).

La cuestión a plantear era en que estados financieros debería aparecer el bien objeto del arrendamiento; si en los del arrendatario en función al uso en su negocio, o en los del arrendador para dejar evidencia de la propiedad del elemento.

En el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 530/1973 de 22 de febrero, se limitó a un planteamiento bastante superficial, y no contemplaba ninguna forma específica de regular dichas operaciones, debido principalmente a la novedad de la figura del arrendamiento financiero en aquel momento.

Posteriormente, el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de Diciembre, se inclinó más hacia la segunda de las opciones que acabamos de comentar, estableciendo que en el caso de que no existan dudas razonables sobre el ejercicio de la opción de compra, era el arrendatario el que debía registrar contablemente un activo inmaterial por el valor al contado del bien, en el momento de la formalización del contrato. Como contrapartida, se reflejaría en el pasivo la deuda total generada por las cuotas así como la opción de compra, registrándose la diferencia como gastos a distribuir en varios ejercicios. El arrendamiento operativo se reflejaría como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La finalidad básica de la regulación contable de los arrendamiento financiero establecida en el PGC de 1990 era presentar adecuadamente la imagen fiel del

patrimonio de la empresa, de su situación financiera y de sus resultados (Blake *et al.* 1994).

El ICAC, a través de la Resolución del 21 de enero de 1992, estableció sin embargo que bajo fórmulas de arrendamiento financiero se realizaban en ocasiones, operaciones con efectos prácticos similares a una compraventa de inmovilizado, por lo que si durante la duración del arrendamiento se producía un reconocimiento formal del ejercicio de la opción de compra o se garantizara su ejercicio, se consideraría que a efectos económicos se había producido una compraventa del bien objeto del contrato en la fecha en la que se produjera el citado reconocimiento y su contabilización se debería realizar como cualquier otra adquisición de bienes de inmovilizado con pago aplazado. Por lo tanto, se abrió una vía para poder contabilizar un bien intangible como un activo material (Luna, M. y Esteban, A., 2004).

Dicha Resolución fue recurrida por la Asociación Española de Leasing, llegando incluso al Tribunal Supremo, el cual, dictó sentencia en el año 1997 dando la razón a dicha Asociación poniendo fin a las intenciones del ICAC de registrarlos como inmovilizado material, algo que se si se produjo posteriormente como veremos a continuación.

Fruto de la estrategia diseñada por la Unión Europea en materia de información financiera tomando como base las NIIF, así como de las recomendaciones que en función de dicha estrategia, formuló la Comisión de expertos que elaboró el *"Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y las líneas básicas para abordar su reforma"* (*Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España*), se aprueba mediante Real Decreto 1514/2007 el PGC de 2008.

A pesar del esfuerzo de armonización del PGC con las NIIF, aún persisten diferencias entre estos dos conjuntos normativos. No obstante, tal y como

manifiestan Garrido y Vázquez (2011) es de suponer que estas diferencias se irán allanado o desapareciendo a través de los años, pues de alguna forma la tradición contable española se irá diluyendo en las NIIF.

En el actual PGC (NRV 8ª) se entiende por arrendamiento: “cualquier acuerdo, con independencia de su instrumentación jurídica, por la que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado, con independencia de que el arrendador quede obligado a prestar servicios en relación con la explotación o mantenimiento de dicho activo” La NIC 17 se pronuncia en igual sentido, si bien es mucho más breve y va más al sentido práctico del contrato, no recogiendo de forma expresa la posibilidad o no de prestar servicios por parte del arrendador, si bien dicha circunstancia queda recogida dentro del propio texto.

Por lo que respecta a los arrendamientos, apenas hay diferencias entre la regulación establecida en el PGC y la contemplada en la NIC 17 que ya hemos visto anteriormente, siendo la primera prácticamente un reflejo de la segunda. Ambas se basan, igual que la normativa del FASB, en la diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos en función o no del traspaso de los riesgos y beneficios inherentes al contrato.

Una de las diferencias entre ambas normativas se produce en las operaciones de venta con arrendamiento operativo posterior. Mientras que en el PGC no recoge el tratamiento contable aplicable a dichas operaciones, la NIC 17 contempla dicha posibilidad estableciendo un tratamiento específico debiendo ser tratadas como dos operaciones diferentes: por un lado, una venta de inmovilizado en la que se obtienen beneficios o pérdidas y por otro lado, una operación de arrendamiento operativo.

Por otra parte, de acuerdo con la NIC 40, es posible para un arrendatario clasificar los derechos sobre un inmueble mantenido bajo arrendamiento operativo como una inversión inmobiliaria. Si fuese el caso, la contabilización de estos derechos sobre el inmueble se realiza como si fuese un arrendamiento financiero, y además, se aplicaría el modelo del valor razonable. En el PGC no se contempla dicha posibilidad.

Por último y en cuanto a la comparación entre la regulación contable de los arrendamientos recogida en la normativa Española y la del FASB sería, teniendo en cuenta las diferencias anteriores, similar a la que hemos realizado anteriormente entre esta última y la del IASB.

CAPÍTULO 3

MODELO PROPUESTO PARA LA REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS

Como ya hemos puesto de manifiesto en el capítulo anterior, la contabilización de los arrendamientos ha estado en el punto de mira de legisladores, investigadores, preparadores y usuarios de la información financiera desde finales de los años cuarenta en los que ya se utilizaban los arrendamientos financieros como forma de financiación fuera de balance. En la actualidad, y prácticamente desde la entrada en vigor de los actuales estándares contables de arrendamientos en los años 70 y 80, el modelo contable ha sido criticado con frecuencia al permitir la utilización de los arrendamientos operativos como forma de financiación fuera de balance. Es decir, se repite la misma historia de los años setenta. Asimismo, los criterios utilizados para determinar si un arrendamiento es financiero u operativo se consideran complejos y pueden dar lugar a distintas formas de contabilizar arrendamientos con condiciones muy similares.

En este capítulo vamos a comentar las principales críticas que se han hecho al actual modelo contable de la contabilidad de los arrendamientos, para después analizar la evolución de la actual propuesta de reforma sobre la contabilidad de los arrendamientos hasta llegar a la situación actual, así como los aspectos más significativos de la misma, con las posibles implicaciones que tendría el nuevo modelo contable para las empresas.

3.1. CRÍTICAS AL ACTUAL MODELO CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS

La contabilización actual de los arrendamientos según los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS) y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos (US GAAP), es criticada porque su aplicación puede estar basada en juicios subjetivos, en función o no de la transferencia de los riesgos y beneficios asociados al mismo, lo cual provoca que los inversores deban realizar ajustes en los estados financieros para estimar el efecto en balance de los arrendamientos operativos. Muchos opinan que dicha subjetividad ha dado lugar a diferencias en la contabilización de transacciones económicamente similares y que podrían reconocerse de forma totalmente distinta al arbitrio de la dirección, pudiendo dar lugar a que las entidades, como comentaremos posteriormente, estructuren las transacciones para lograr el efecto contable deseado.

Nos parece interesante destacar como esta problemática actual ha creado una situación similar a la que existió en su momento antes de la emisión de los actuales estándares contables, cuando no se reconocían en balance los arrendamientos de ningún tipo y empezó a debatirse la necesidad o no de incluir en el balance los arrendamientos financieros. Las empresas eran libres para escoger la manera más conveniente de contabilizar dichas operaciones. En algunos países existían

disposiciones especiales que establecían, por lo que al arrendatario se refiere, la obligación de que los contratos de leasing, sobre todo aquellos que revistiesen cierta importancia, debían de aparecer como anexo del Balance.

En todos los estudios sobre el leasing se señalaba como una de las principales ventajas del mismo, de cara al usuario, que permitía presentar unos balances favorables y muy saneados, puesto que las cuotas de arrendamiento no figuraban en el pasivo, ni el valor del elemento en el activo, diferenciándose en este aspecto, totalmente, de los demás sistemas de financiación.

En este caso, con los arrendamientos operativos, al igual que ocurría en su momento con los arrendamientos financieros, nos encontramos con posturas favor y en contra de la inclusión en balance de los mismos. Es decir, se vuelve a repetir la misma situación que se produjo desde finales de la década de los cincuenta sobre la necesidad o no de la inclusión en balance de los arrendamientos financieros.

Ya desde mediados de la década de los sesenta, algunos autores como Gaullier (1964), Losada (1974) y otros, mantenían de forma categórica, la Opinión de que las cuotas de arrendamiento deberían reflejarse en el pasivo del balance del arrendatario.

Asimismo, Murard (1973), Presidente de la Comisión de Método y Estandarización de la Federación Europea de Asociaciones de Analistas Financieros, exponía dos razones para incorporar las operaciones de leasing a los balances de las empresas arrendatarias. En primer lugar, porque la empresa arrendataria asume un riesgo asociado precisamente a un compromiso a largo plazo, que se extiende a lo largo de varios ejercicios y prácticamente durante la mayor parte de la vida económica útil del bien cedido. Y en segundo lugar, porque

gracias a la contabilización de estas operaciones se asegura la rectitud y validez de bases de cálculo financiero utilizadas por los analistas.

Por otra parte, y en sentido contrario, Vidal (1976) rechazaba categóricamente la posibilidad de que los bienes alquilados en régimen de leasing figuraran como patrimonio del arrendatario para lo cual argumentaba razones de tipo jurídico y contables:

- El derecho de propiedad es un poder unitario en el sentido de que concede sobre la cosa un señorío global.
- Si es global comprende un todo que no puede ser más; se podrá fraccionar en participaciones, pero no duplicar.
- Por exclusión la empresa usuaria no puede ser propietaria, ya que la Sociedad de leasing es la única dueña indiscutible con título legalmente documentado.
- Contablemente se duplicarían los bienes en leasing en el caso teórico de un balance consolidado de todas las empresas (al incluir arrendadores y arrendatarios)

Sin embargo, dicho autor si admitía que habían nacido unos compromisos que afectaban a los siguientes ejercicios y que debían tenerse presentes a la hora de realizar una proyección dinámica del negocio y que si debían de constar fuera de balance, en las correspondientes cuentas de orden.

Volviendo a la situación actual, vemos que las críticas anteriores son, en lo fundamental, similares a las que está recibiendo en los últimos años la no inclusión en balance de los activos y pasivos derivados de los arrendamientos operativos.

Ha sido fuertemente cuestionado el margen que permite el actual modelo de financiar el inmovilizado de las sociedades mediante contratos de deuda que escapan del reconocimiento contable, lo que permite presentar una imagen de solvencia o de endeudamiento superior o bien inferior a la que efectivamente tiene la sociedad. La diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos, basadas en la dicotomía del todo o nada sin admitir grados de grises entre medias, más a una construcción de normativa contable que a una realidad económica.

Lo primero que hacen los inversores al analizar unos estados financieros es actualizar los compromisos de pago futuros derivados de los arrendamientos operativos, considerándolos directamente como un mayor apalancamiento, lo cual lleva a pensar que el mercado responde, como veremos en el capítulo siguiente, ante los arrendamientos operativos igual que para el resto de la deuda. Según Tahtah (Casado, 2010), especialista en contabilidad de PwC, explica que las agencias de rating y los inversores calculan el coste futuro de los alquileres con una regla genérica: multiplican por siete la renta anual. Tahtah afirma que habrá sorpresas cuando las empresas anuncien el impacto en balance. Según datos de 2014 las compañías que aplican las NIIF y los USGAAP revelan casi 3 trillones de dólares de compromisos de arrendamientos fuera de balance (ED/2013).

La ausencia de información sobre arrendamientos en el balance implica que los inversores y analistas no tienen una completa imagen de la posición financiera de las compañías, siendo difícil comparar, sin realizar ajustes, compañías que piden préstamos para adquirir activos con aquellas otras que alquilan los activos.

En 2002, a raíz del escándalo de Enron, el Congreso de los Estados Unidos aprobó la Ley Sabarnex-Oxley. En una de las disposiciones de dicha ley se pide a la SEC la realización, entre otros, de un estudio sobre las transacciones fuera de balance. A través de dicho estudio, la SEC (2005) expresa su preocupación sobre la falta de transparencia de la información derivada de las obligaciones de los

arrendamientos, sumándose a las críticas ya existentes sobre dicho tema. Considera la SEC que ese enfoque de “todo o nada” puede dar lugar a transacciones diferentes reconocidas de la misma manera, mientras que transacciones similares puedan recibir tratamientos opuestos. Además afirma que el diseño de la norma contable mediante puntos de corte ha permitido desarrollar toda una línea de negocio para abogados, asesores y bancos de inversión cuya única ventaja para el cliente era conseguir el tratamiento contable deseado. Este informe considera que la norma contable del FASB es deficiente y debe ser objeto de mejora, animando a desarrollar ese proyecto de forma conjunta con el IASB.

Aunque los criterios recogidos en los modelos propuestos por ambos organismos son muy similares, el FASB, con un grado de detalle mucho mayor, llega a cuantificar umbrales o puntos de corte “*bright lines*” en la norma contable que, a juicio de sus detractores, fomentan el estructurar operaciones de modo que cumpliendo con la letra de la norma, se infrinja claramente el espíritu de la misma (por ejemplo mediante arrendamientos a un plazo del 74% de la vida económica del activo o por un valor actual de los pagos mínimos del 89% del valor razonable del bien objeto de arrendamiento). Como ya hemos visto en el capítulo 2, el FAS 13 establece como límites el 75% de la vida económica de un activo o el 90% del valor razonable para dejar de considerar un arrendamiento como operativo y considerarlo financiero.

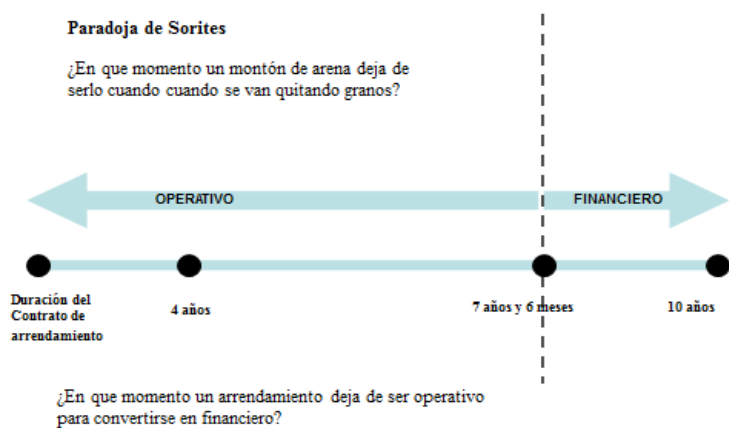
A modo ilustrativo ponemos el siguiente ejemplo:

Firmamos un contrato de arrendamiento sobre una máquina, a la que se le estima una vida útil de 10 años. En este caso, y dependiendo de la duración del contrato tendríamos:

Duración del contrato Clasificación del arrendamiento

7 años y 4 meses Arrendamiento operativo

7 años y 6 meses Arrendamiento financiero



Otras de las críticas realizadas al modelo actual se basan en que los derechos y obligaciones derivados de los mismos, cumplirían con las definiciones de activos y pasivos del actual marco conceptual. Para entender mejor dichas críticas, nos parece ilustrativo comentar el caso de un grupo hotelero tan importante como “NH” Hoteles. Según las Cuentas Anuales del ejercicio 2014 de dicho grupo, los compromisos por arrendamiento operativo a 31 de diciembre de 2014 ascienden a 2.156 millones de euros, ascendiendo en dicha fecha a 208 el número de hoteles operados en régimen de arrendamiento operativo.

Observando estos datos y de acuerdo con las definiciones de activo y pasivo según el marco conceptual del IASB, cabe cuestionarse lo siguiente:

ACTIVOS (MARCO CONCEPTUAL)	PREGUNTAS	RESPUESTA
Recursos controlados económicamente por la empresa.	¿Controla NH sus hoteles?	SI
Resultante de sucesos pasados	¿Son resultantes de sucesos pasados?	SI
Se espera que la empresa obtenga beneficios económicos futuros	¿Se espera que obtenga beneficios económicos futuros?	SI
PASIVOS (MARCO CONCEPTUAL)	PREGUNTAS	RESPUESTA
Obligaciones actuales.	¿Tiene NH obligaciones actuales derivadas de sus arrendamientos?	SI
Surgidas a raíz de sucesos pasados.	¿Surgidas a raíz de sucesos pasados?	SI
Para cuya extinción la empresa desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro.	¿Se tiene que desprender de recursos para la cancelación de las mismas?	SI

A través de este ejemplo se evidencia el enfrentamiento actual entre la norma contable y el marco conceptual, al permitir que determinados elementos, que cumplen con las definiciones de activo y pasivo según el marco conceptual, queden fuera de balance.

3.2. EVOLUCIÓN DEL PROYECTO DE REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS

En respuesta a las críticas que acabamos de comentar, ya en 1996 el G4+1, grupo que integra a los reguladores de Australia, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Reino Unido) y el entonces IASC (antecesor del IASB), se plantea la necesidad de un nuevo tratamiento para la contabilidad de los arrendamientos. Como resultado de dicho proyecto se obtuvo en 1996, el informe “*Accounting for leases: A new approach. Recognition by lessors of assets and liabilities arising under lease contracts*” (McGregor, 1996). En dicho informe se concluye de la necesidad de llevar a cabo una reforma en la contabilidad de los arrendamientos debido principalmente a la arbitrariedad así como a la falta de comparabilidad que introduce el doble sistema de reconocimiento de los arrendamientos entre financieros y operativos.

Manteniéndose en la misma línea, un nuevo informe fue emitido en el año 2000 “*Leases: Implementation of a new approach*”, firmado en este caso por Nailor y Lennard (2000). Esos informes ya adelantaban las líneas en las que se basa la propuesta de contabilización de arrendamientos de la que estamos hablando, poniéndose de manifiesto las carencias del enfoque actual a la hora de reconocer los activos y pasivos que surgen de los contratos de arrendamiento. Para Nailor y Lennard, la capitalización de los arrendamientos operativos por los preparadores ofrecería mejor información, reduciría los costes de estimación, ya que los cálculos necesarios se realizarían solo una vez, por la compañía en cuestión evitando que se tuvieran que realizar por cada uno de los usuarios de la información financiera.

Dicho proyecto de arrendamiento del G4+1 se impulsa por el Accounting Standard Board (ASB) británico, en el que Sir David Tweedie, presidente en dicho momento del Consejo del IASB, tenía un papel relevante. A tal respecto, nos parece interesante mencionar la nota emitida por la Finance & Lease Association

británica (2000) con el expresivo titular: “Think again, Sir David: Lease Accounting Reform is not as simple as you think”.

En septiembre de 2002 el FASB y el IASB (en adelante los Consejos) se reúnen en Norwalk culminando dicha reunión con el acuerdo del mismo nombre “acuerdo Norwalk” por el que ambos organismos reguladores se comprometían a iniciar un proyecto de convergencia entre los US GAAP y las NIIF.

El informe de la SEC (2005), comentado anteriormente, junto con el interés demostrado por el G4+1 dio lugar a que en la reunión de abril del 2006 del FASB y del IASB, se decida que, previa consulta al Standard Advisory Council del IASB, se incluya el proyecto de reforma de la contabilidad de los arrendamientos en la agenda de ambos organismos (IASB, 2006).

El paso definitivo hacia la renovación de las reglas existentes se produce con la emisión, el 19 de marzo de 2009, de un Discussion Paper (DP 2009/1), “*Leases, Preliminary Views*” donde se plantean las cuestiones conceptuales básicas del nuevo modelo de regulación de los arrendamiento así como las líneas generales por las que se pretendía que se dirigiera el proyecto (Molina y Mora, 2015). Tras la emisión de dicho DP/2009, se abrió un período para la realización de comentarios hasta octubre de 2009 en el cuál se recibieron 302 cartas de comentarios, tras el cual empezaron las deliberaciones por parte de los Consejos.

Posteriormente, tras las deliberaciones realizadas, el 17 de agosto de 2010, el IASB y el FASB (los Consejos) publicaron de forma conjunta el borrador para discusión pública “*Leases*” publicado como un Exposure Draft (ED/2010/9) “*Leases*” por parte del IASB y como una Accounting Standards Update (ASU) “*Leases (Topic 840)*” por parte del FASB. En adelante nos referiremos a ambos documentos como el ED/2010. En dicho documento, se proponen cambios sustanciales en la contabilización de los arrendamientos con el fin de mejorar la transparencia e

incrementar la información financiera de los usuarios y disminuir su complejidad. La piedra angular de dicho ED/2010 es el modelo de registro del derecho de uso y la correspondiente obligación. Aunque este modelo ya encontró una gran oposición en el DP/2009, los Consejos se reafirmaron en el mismo en el borrador emitido. La finalidad de la propuesta según los Consejos sería mejorar la información de los arrendamientos disminuyendo su complejidad actual.

Tras la emisión de ED/2010, se estableció un plazo que finalizó el 15 de diciembre de 2010 para recibir comentarios sobre sus propuestas. Durante dicho período se produjo una amplísima contestación pública al borrador, materializada en casi ochocientas cartas de comentarios (ver tabla 3.1) que mayoritariamente procedían de los preparadores de la información financiera. Teniendo en cuenta que la mayoría de las cartas procedían de los preparadores de la información financiera, estos comentarios pusieron de manifiesto que, de llevarse a cabo, estos cambios podrían tener impactos muy significativos en la información financiera reportada al mercado, no solo en términos de presentación de los estados financieros sino también en relación a la fiabilidad de dicha información.

Tras el análisis de los comentarios recibidos, comenzaron las nuevas deliberaciones de la propuesta en enero de 2011 y en junio de 2011, los Consejos anunciaron su intención de emitir un nuevo borrador. Durante dicho período, el FASB y el ISAB modifican sus propuestas sobre varios temas, pero dejando claro que el criterio de registrar un activo por el derecho de uso con su pasivo correspondiente, se mantiene firme y sin cambios. Además, del modelo de derecho de uso otros aspectos en los que se centraron los comentarios fueron: el plazo del arrendamiento, el tratamiento de los pagos variables del arrendamiento así como el esquema de reconocimiento de gastos. Tras dichos análisis y las correspondientes deliberaciones, en mayo de 2013, un nuevo borrador fue emitido de forma conjunta para discusión pública “Leases” publicado como un

Exposure Draft (ED/2013/6) “Leases” por parte del IASB y como un Accounting Standard Update (ASU) “Leases (Topic 842) por parte del FASB. En adelante nos referiremos a ambos documentos como el ED/2013. Tras la emisión de dicho borrador se abrió un período de comentarios que finalizó en septiembre de 2013. Se recibieron 641 cartas de comentarios la mayoría de ellas, también como en el ED anterior, procedentes de los preparadores de la información financiera (figura 3.1).

FIGURA 3.1. PARTICIPANTES EN LOS PROYECTOS DE ARRENDAMIENTO

Fuente: Elaboración propia a partir de Barral (2014)

DOCUMENTO	TOTAL CARTAS RECIBIDAS	CARTAS PREPRADORES	% PREPARADORES
DP/2009	302	193	64%
ED/2010	786	554	70%
ED/2013	636	453	71%

Posteriormente, en enero de 2014, los Consejos iniciaron nuevas deliberaciones para considerar la información recibida de los inversores, analistas, preparadores así como profesionales contables a través de las cartas de comentarios. Desde marzo de 2014 hasta enero de 2015, los Consejos realizaron una serie de deliberaciones relativas principalmente a las cuestiones planteadas en las cartas de comentarios recibidas al último borrador de mayo de 2013.

En marzo de 2015, el IASB completó las deliberaciones del proyecto confirmando que se cerrarían todas las cuestiones abiertas sin que fuera necesario la emisión de un nuevo borrador. Asimismo, finalmente se descarta la reforma de la contabilidad del arrendador, centrándose solo en la contabilidad del arrendatario.

A partir de dicho momento, parece ser que se separa el camino conjunto emprendido por el FASB y el IASB en el año 2006, ya que al parecer van a existir diferencias entre las normas de ambos organismos principalmente en lo relativo a la presentación en la cuenta de resultados.

En octubre de 2015, el IASB decidió que la fecha efectiva de entrada en vigor de la nueva norma, IFRS 16 “Leases”, sería el 1 de enero de 2019. Dicha norma reemplazará la actual NIC 17 así como todas las interpretaciones de la misma (SIC 15, SIC 17 y CINIIF 14). Sin embargo, por lo que respecta al FASB, no tenemos información de cuando está previsto la emisión de la nueva norma, aunque suponemos que no habrá mucha diferencia de fechas entre la emisión de la norma por parte de ambos organismos. La nueva norma contable de arrendamientos del FASB será el ASC Topic 842 “Leases”.

Para los Consejos, el argumento principal de la propuesta de modificación de la regulación del arrendamiento tiene su punto de partida en el reconocimiento del compromiso irrevocable surgido de un contrato de arrendamiento. Este compromiso cumpliría con la definición de pasivo por lo que el no reconocimiento del mismo resulta relevante. La contrapartida de dicho pasivo sería un derecho de uso sobre el recurso objeto del contrato. El reconocimiento de dicho derecho de uso supone que lo relevante no es controlar el recurso durante toda su vida, sino controlar los riesgos y ventajas durante la duración del contrato de arrendamiento. Asimismo, con el fin de distinguir una obligación de pago que surja como consecuencia de un contrato de arrendamiento de la obligación de pago que surja como consecuencia de un contrato de ejecución, como son los contratos de servicios, el IASB argumenta que, en un arrendamiento, en el momento que se cede el control del activo y la gestión del mismo al arrendatario se está cumpliendo la obligación contraída por el arrendador. El arrendatario asumirá los riesgos y ventajas derivados del uso del

160 |

activo concreto, estando de esa forma ejecutada la obligación del contrato por parte del arrendador. Sin embargo, en un contrato de ejecución, como puede ser el de un servicio, lo que se garantiza es la prestación de un servicio que se irá ejecutando en el futuro y por tanto no existe obligación de pago mientras ese servicio no se haya ejecutado. De dicha diferencia entre los contratos de arrendamientos y los contratos de ejecución ya hablamos en el capítulo 2 cuando desde finales de los años cuarenta se empezó a plantear en Estados Unidos la necesidad de reconocer y revelar en los estados financieros los arrendamientos financieros realizados por las Compañías. Por otra parte, si bien en un principio se argumenta que la propuesta trata de evitar que las empresas estructuren los contratos con la finalidad de conseguir determinada representación, la justificación conceptual de la modificación reside, tal y como afirman Molina y Mora (2015), en la insuficiencia del modelo para recoger el fondo económico de la operación.

Por lo tanto, podemos decir que la base en la que se sustenta la reforma es que todo contrato de arrendamiento no cancelable da lugar a unas obligaciones que no puede eludir el arrendatario. Esta obligación aparece desde el momento en que se pone a disposición del arrendatario el bien objeto del contrato y su contrapartida es poder utilizar dicho recurso así como obtener los beneficios económicos generados por el mismo. Desde nuestro punto de vista el encajar el modelo de derecho de uso en el marco conceptual no es fácil en aquellos contratos con incertidumbres en cuanto al plazo o al importe. Por otro lado, la consideración de que un arrendamiento constituye, por sí mismo una obligación necesaria de pago debería ser matizado.

Para Molina, De Vicente y Ramírez (2011: 68) la nueva norma supondría “(...) una evolución del concepto de activo, considerándolo como un conjunto de servicios futuros que pueden ser transferidos. La contrapartida implica reconocer un pasivo por el compromiso derivado del contrato firmado, siempre que sea

irrevocable, dado que el IASB entiende que es una obligación actual derivada de un suceso pasado cuya cancelación implicará el sacrificio de flujos de cada futuros (...)"

En un principio, es destacable el indudable avance hacia una convergencia contable internacional que supone el hecho de que el borrador de la norma se haya publicado de forma conjunta por ambos organismos, aunque existen diferencias entre ambos. Pero sin embargo, parece ser que tras la emisión conjunta del ED/2013 se empieza a romper dicha convergencia en las deliberaciones posteriores realizadas a lo largo del ejercicio 2014 y en lo que llevamos del ejercicio 2015. En la figura 3.2., se puede ver la evolución de dicho proyecto.

FIGURA 3.2. EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO DE ARRENDAMIENTOS

Fuente: Deloitte 2013



Como ya hemos comentado anteriormente, a la fecha de realización de este trabajo aún no se ha publicado la norma definitiva, la cual estaba prevista para finales del año 2015, por lo que en el siguiente epígrafe vamos a comentar los aspectos más significativos del ED/2013 así como los principales aspectos en los que se han centrado las deliberaciones posteriores, en las cuales han quedado definidas las líneas básicas de la futura norma, considerando desde nuestro punto de vista que no se van a producir grandes diferencias entre las deliberaciones y la norma definitiva.

3.3. MODELO PROPUESTO PARA LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMENTOS

El ED/2013 se podría considerar como el último paso en un largo proyecto para mejorar la presentación de la información financiera de los arrendamientos para las empresas que se rigen por las normas del IASB y del FASB. El objetivo de dicho proyecto es abordar las críticas en el sentido de que el modelo de contabilidad existente no ha podido satisfacer las necesidades de los usuarios de los estados financieros. Tras la emisión de dicho borrador se abrió, como ya hemos comentado anteriormente, un plazo para recibir cartas de comentarios hasta septiembre de 2013. A tal respecto, los Consejos mostraron su intención de no volver a publicar ningún otro borrador, considerando que la siguiente publicación sería la de la norma definitiva.

Para comentar dicha propuesta lo vamos a realizar a través de las respuestas que da el ED/2013, así como las posteriores deliberaciones, a las preguntas que se han ido planteando e intentando resolver a lo largo del proceso de reforma la norma que regula la contabilidad de los arrendamientos.

- ¿Cuál es el objetivo de la norma?

El objetivo principal de la norma es, como ya hemos venido comentando, que las entidades reconozcan en el balance los activos y pasivos que surgen de los arrendamientos. En base a este principio, para los arrendamientos que tengan una duración superior a 12 meses, los arrendatarios registrarán en el balance un activo por el derecho de uso y un pasivo por la deuda comprometida.

- ¿Hay algunas excepciones?

Como excepción, la futura norma no requerirá que los activos y pasivos derivados de los contratos de arrendamiento a corto plazo, igual o inferior a 12 meses y siempre que el contrato no incluya la posibilidad de prorrogarlos, así como los arrendamientos de activos de bajo valor, poniéndose como ejemplo los ordenadores personales, se incluyan en el balance.

- ¿Qué se entiende por contrato de arrendamiento?

El ED/2013 define un contrato de arrendamiento como “un contrato por el que se transfiere el derecho de uso de un activo por un período determinado a cambio de una contraprestación”. Un contrato contiene un arrendamiento si su cumplimiento depende del uso de un activo identificado ya sea explícita o implícitamente y el contrato transfiere el derecho para controlar el uso de dicho activo por un período determinado a cambio de una contraprestación. Para que se transmita el derecho a controlar el uso de un activo específico es necesario que el cliente determine el uso del activo y obtenga los beneficios derivados de dicho uso. El cumplimiento del contrato no dependerá del uso de un activo específico si el proveedor puede sustituir los activos que se utilizan durante el período del arrendamiento sin solicitar el consentimiento del cliente.

Se ha intentado alinear el concepto de “control del uso” con el concepto del control que se incluye en la NIIF 15 “Ingresos procedentes de contratos con clientes”. Dicha norma emitida en mayo de 2014 es el resultado de uno de los proyectos de convergencia entre el IASB y el FASB. La NIIF 15 ha sido calificada por alguna empresa internacional en el Financial Times (Deloitte, 2014) como la “joya de la corona” del esfuerzo de convergencia contable, dado que permitirá comparar de forma globalizada una magnitud tan relevante como la cifra de negocios y ya que el proyecto de convergencia no está pasando por sus mejores momentos, podría ser una de las últimas normas conjuntas.

El criterio del “derecho de controlar el uso” del activo difiere del concepto actual de “derecho de uso”, por lo que algunos acuerdos que actualmente se registran como arrendamientos dejarán de considerarse como tal con la nueva norma. Por lo tanto, la determinación del uso del activo requerirá de la realización de juicios subjetivos en muchos casos.

Los contratos de arrendamiento que establezcan un plazo máximo, incluidas las opciones de renovación, de 12 meses o menos serán elegibles para el tratamiento contable actual de los arrendamientos operativos. Si se opta por aplicar este beneficio, sería una elección de política contable con base en la clase del activo, en vez de decidir contrato por contrato.

En cuanto a los contratos que contengan componentes distintos del arrendamiento, la entidad tendrá que separar los componentes de arrendamiento y los componentes que no se refieran al arrendamiento y contabilizar estos últimos de conformidad con otras normas. Los arrendatarios asignarían los pagos a los componentes de arrendamiento y a los componentes que no se refieran al arrendamiento basándose en los precios observables independientes sobre una base de valores relativos de los componentes individuales.

- ¿Se aplicaría la norma a los contratos de prestación de servicios?

En cuanto a la comparación entre los contratos de arrendamientos y los contratos por prestación de servicios, el argumento de los Consejos es señalar que se trataría de operaciones solo aparentemente similares, por lo que no se podría aplicar un tratamiento análogo. En los arrendamientos de bienes, la prestación del arrendador finaliza con la entrega del bien, surgiendo en ese momento la obligación para el arrendatario, mientras que en los contratos de servicios la actividad del prestador del mismo culminará con la ejecución del servicio, no habiendo surgido aún la obligación para el receptor. Las prestaciones de servicios que impliquen el uso de un activo fijo y su similitud con los contratos de arrendamiento, han obligado a depurar el concepto de arrendamiento, exigiendo para este último que el activo esté especificado y definiendo más claramente que se entiende por tal.

Actualmente la contabilización de los contratos de arrendamiento operativo y de los contratos de prestación de servicios es similar, por lo que determinar si un contrato corresponde a una prestación de servicios o a un arrendamiento operativo no resulta relevante. Esto cambiará, al requerirse que los activos y pasivos de todos los arrendamientos se registren en el balance. La futura norma no afectará a la contabilización de los contratos de servicios y en el caso de que en un mismo contrato se combine la prestación de un servicio y un arrendamiento, las cantidades relacionadas con los servicios no se incorporarán al balance, ya la futura norma se aplicará solo a los arrendamientos o a los componentes de arrendamientos dentro de un mismo contrato.

Por lo tanto, la definición de un contrato de arrendamiento se convertirá en un área de creciente importancia, dadas las posibles consecuencias en los estados financieros para los acuerdos que caigan dentro del alcance de la norma que se propone. Determinar si un acuerdo cumple la definición de arrendamiento

supondrá realizar más juicios y estimaciones. Por tanto, la determinación de si un acuerdo incluye un arrendamiento tendrá unas implicaciones contables significativas en el modelo propuesto.

En cuanto a los arrendamientos excluidos explícitamente del alcance de la propuesta incluyen (1) arrendamientos para explorar, o para usar, minerales, petróleo, gas natural y otros recursos no renovables similares, (2) contratos de arrendamientos de activos biológicos (3) contratos de arrendamiento de activos intangibles, aunque la propuesta del IASB permitiría que en determinados casos los arrendatarios apliquen las propuestas a arrendamientos de activos intangibles y (4) los contratos de concesión de servicios.

- ¿Cómo se clasificarían los arrendamientos?

El reconocimiento, valoración y presentación de los arrendamientos dependerá de la parte de los beneficios económicos del activo que consuma el arrendatario. Esta evaluación dependerá del uso del activo arrendado.

De conformidad con la propuesta, los arrendamientos se clasificarán como “Tipo A” o “Tipo B” según la naturaleza del activo subyacente. Los arrendamientos de inmuebles, incluyendo terrenos, un edificio o parte de un edificio, se clasificarán como arrendamientos Tipo B a menos que el plazo del arrendamiento sea una parte importante de la vida económica remanente del activo subyacente o que el valor presente de los pagos fijos por arrendamiento represente prácticamente la totalidad del valor razonable del activo subyacente.

Los arrendamientos distintos de los inmuebles se clasificarían como arrendamientos Tipo A, a menos que el plazo del arrendamiento sea una porción insignificante de la vida económica del activo subyacente o que el valor presente de los pagos fijos por arrendamiento sea insignificante en comparación con el

valor razonable del activo subyacente. El borrador no define insignificante, por lo tanto, la clasificación de los arrendamientos en base a si se consume una parte insignificante o no del activo será, en determinados casos, subjetiva y supondrá realizar juicios relevantes.

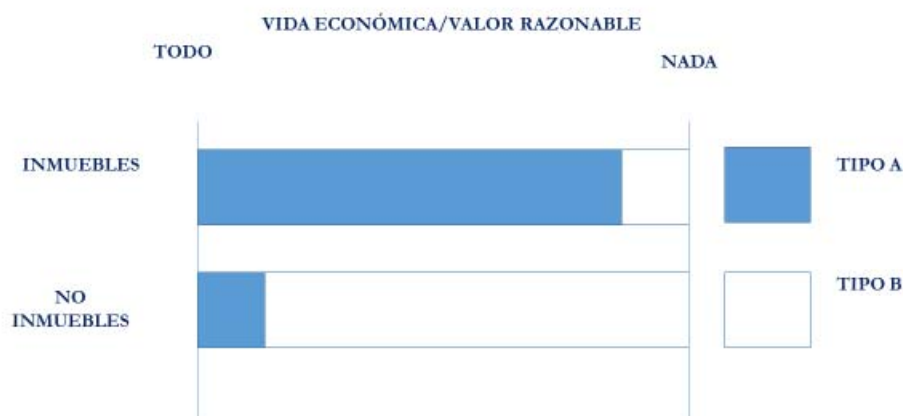
Es decir, la propuesta del ED/2013 establece la presunción de que los arrendamientos de inmuebles son contratos en los que el consumo es insignificante, mientras que en el resto de bienes, la presunción es que el consumo es significativo.

En cualquier caso el arrendamiento se clasificará como tipo A si el arrendatario tiene un incentivo económico significativo de ejercer una opción de compra del activo. En el caso de que el arrendamiento incluya más de un activo, la clasificación se realizará en base al activo principal. Sin embargo, cuando incluya un terreno y un edificio, se clasificará en base a la vida económica del edificio.

La clasificación de los arrendamientos como Tipo A o Tipo B se realizará al inicio del arrendamiento y no se modificará posteriormente, lo cual puede implicar que haya incongruencias cuando existan opciones de renovación que pasen a suponer un incentivo económico significativo de ejercerlas (figura 3.3).

FIGURA 3.3. ESQUEMA CLASIFICACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS (ED/2013)

Fuente: Ernst & Young 2013



La propuesta de introducir una nueva línea divisoria en el modelo de arrendamientos puede generar un gran debate en virtud de que uno de los objetivos originales del proyecto era eliminar la línea arbitraria existente entre los contratos de arrendamiento operativo y de arrendamiento financiero. En el primer borrador (ED/2010), la propuesta era que los arrendatarios deberían aplicar un modelo único, es decir, el modelo de derecho de uso a todos los arrendamientos que cayeran en el ámbito de las propuestas. Esta propuesta habría dado lugar a un patrón acelerado de reconocimiento de gastos de todos los arrendamientos. Sin embargo, muchos de los miembros de los Consejos expresaron que el patrón de reconocimiento de gastos propuesto en el ED/2010 no reflejaba la sustancia económica para todos los tipos de arrendamientos. Por lo tanto, al volver a introducir dos tipos de arrendamiento para fines de reconocimiento de gastos se trataba de dar respuesta a dicha inquietudes.

En cuanto a la clasificación de los arrendamientos en Tipo A y Tipo B, se inicia en el ED/2013 un viaje de ida y vuelta en relación al establecimiento de dos tipos de arrendamiento, no en el reconocimiento inicial del activo y de la deuda, sino en su valoración posterior, y por tanto, en el impacto en la cuenta de resultados. El segundo borrador se hace eco de las críticas de los arrendamientos de inmuebles actualmente clasificados como operativos, para los que un impacto decreciente en la cuenta de resultados en función de una amortización lineal del derecho de uso y unos gastos financieros decrecientes suponía una distorsión de su cuenta de resultados. En este caso y tal como afirman Molina y Mora (2015), el IASB rompe con la ortodoxia a la hora de imputar a resultados ciertos arrendamientos en los que no se transfiere una parte significativa del valor de los bienes (bienes inmuebles), el gasto anual será lineal, el componente de interés seguirá un criterio financiero (decreciente) y por diferencia el cálculo de la amortización será creciente. El IASB se alejaría así del argumento conceptual ya que una amortización decreciente del activo en este caso no tendría un soporte teórico.

Sin embargo, en el período de deliberaciones posteriores a este segundo borrador, el IASB modifica su postura y opta, salvo las excepciones comentadas anteriormente, por establecer un único tipo de arrendamiento cuyo tratamiento contable sería similar al recogido en la normativa actual para los arrendamientos financieros. Por otra parte, parece ser que el FASB va a decidir mantener un tratamiento dual en la cuenta de resultados, por lo que si finalmente se produce dicha diferencia en la clasificación de los arrendamientos por parte de ambos organismos nos estaríamos alejando de la pretendida convergencia que se pretendía en un principio. Parece ser que el FASB, al ser un organismo emisor de un solo país, está recibiendo mucha presión por parte del lobbying político mientras que la presión recibida por el IASB ha sido más corporativa, al aplicarse sus normas de forma internacional.

¿Cuáles son las propuestas para los arrendatarios?

En el ED/ 2013 se propone la aplicación de un modelo de “derecho de uso” para todos los arrendamientos excepto arrendamientos a corto plazo. Conforme a este modelo, los arrendatarios reconocerán, en el estado de situación financiera, un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento por cada contrato de arrendamiento. El activo por derecho de uso y el pasivo por arrendamiento se calcularían inicialmente por valor actual de los pagos a realizar durante el período del arrendamiento. Adicionalmente, el activo por el derecho de uso se vería incrementado por los costes directos incurridos por el arrendatario, más cualquier pago realizado por el arrendatario antes del inicio del arrendamiento y menos cualquier incentivo recibido del arrendador. Para calcular el valor actual, los pagos a realizar por el arrendamiento, se descontarán en base el tipo que carga el arrendador (si está disponible) o al tipo incremental del arrendatario.

Los pagos a realizar incluyen:

- Los pagos fijos menos cualquier incentivo pendiente de recibir del arrendador.
- Los pagos variables basados en un índice o tipo (índice de precios o tipo de interés).
- Las sanciones por cancelación.
- Los valores residuales garantizados de los activos.
- Las opciones de renovación o de compra que suponen un incentivo económico para el arrendatario.
- Los pagos contingentes vinculados a un índice o tasa.

La clasificación del contrato de arrendamiento por parte del arrendatario determinaría la valoración posterior del activo por el derecho de uso y, en consecuencia, el patrón para el reconocimiento de gastos. Tratándose de arrendamientos tipo A, el arrendatario amortizaría los activos por derecho de uso utilizando un método sistemático. Además los gastos por intereses del pasivo por arrendamiento se reconocerían utilizando el método del interés efectivo conforme al cuál, el gasto por intereses por lo general se reduciría con el tiempo, mientras que es probable que la amortización del activo por derecho de uso se mantenga constante (conforme al método lineal) o bien disminuya con el tiempo (conforme al método de saldos decrecientes). Por consiguiente, el gasto total resultante del contrato de arrendamiento se registraría en mayor medida al principio del contrato, siendo congruente este patrón de reconocimiento de gastos con el actual tratamiento contable de los arrendamientos financieros. Respecto a los arrendamientos tipo B, el arrendatario reconocerá un gasto por arrendamiento de forma lineal a lo largo del período de arrendamiento, por lo que la diferencia entre el gasto lineal y el importe de los intereses devengados se deducirá del importe del activo (ver figura 3.4.)

FIGURA 3.4. CONTABILIZACIÓN DEL ARRENDATARIO

Fuente: Ernst & Young (2013)

TIPO A	TIPO B
Valoración inicial del derecho de uso y de la obligación de pago al valor actual de los pagos a realizar durante el período de arrendamiento.	
Actualización del pasivo en base al tipo de interés efectivo y reducción del pasivo por los pagos realizados.	
Amortización del activo (derecho de uso)	Cálculo del gasto lineal
Gasto por amortización e intereses (separados)	Reducir el activo (derecho de uso) por la diferencia entre el gasto lineal y el importe de los intereses devengados.
	Gasto por alquiler

Finalmente, el IASB en las deliberaciones posteriores decide eliminar la clasificación anterior dejando un solo modelo para la contabilidad de los arrendamientos, con la excepción de los arrendamientos a corto plazo y los arrendamientos de activos de escaso valor. Por lo tanto, aplicando este modelo los arrendatarios deberán reconocer los activos y pasivos para todos los arrendamientos con un plazo superior a 12 meses así como la amortización de los activos subyacentes de forma separada a los gastos financieros en la cuenta de resultados. Es decir, como hemos comentado para los arrendamientos tipo A, por lo que el efecto en los gastos será mayor en los primeros años del arrendamiento, al ser superior la amortización más los intereses al gasto lineal del arrendamiento operativo.

Por lo tanto, todos los arrendamientos, con las excepciones comentadas se registrarán de forma similar a como lo hacen actualmente los arrendamientos financieros en la NIC 17.

Parece ser que el FASB, tal y como hemos comentado, va a seguir manteniendo un tratamiento dual en la cuenta de resultados. Dicha decisión podría estar motivada, desde nuestro punto de vista, a la importante presión política que ha estado recibiendo dicho organismo para intentar reducir el impacto en la cuenta de resultados, la cual está originada en la importante labor de lobbying realizada por parte de las empresas a los políticos. Al tratarse el FASB de un organismo nacional recibe más presión política, mientras que la recibida por el IASB ha sido más corporativa, al aplicarse sus normas de forma internacional.

- ¿Cuáles son las propuestas para los arrendadores?

Los arrendadores podrán optar por aplicar el modelo de contabilidad de arrendamiento operativo existente para los arrendamientos a corto plazo. Tratándose de contratos de arrendamiento que no son a corto plazo o arrendamientos a corto plazo respecto de los cuales el arrendador no ha decidido aplicar el modelo actual de contabilidad de arrendamientos operativos, los arrendadores tendrían que clasificar los arrendamientos de manera similar a la que usan los arrendatarios.

Respecto a los arrendamientos Tipo A, el arrendador dejaría de reconocer el activo arrendado y reconocería una cuenta a cobrar por los pagos por arrendamiento y un activo residual. Posteriormente, el arrendador registraría la cuenta a cobrar por los arrendamientos a coste amortizado conforme al método de interés efectivo, reconociendo los ingresos por intereses a la tasa que el arrendador cobre al arrendatario. En cuanto a los arrendamientos Tipo B, el arrendador aplicaría un modelo que en general sería congruente con el modelo actual de contabilidad de arrendamientos operativos. El arrendador seguiría reconociendo el activo arrendado en su estado de situación financiera. Los pagos por arrendamientos se reconocerían de forma lineal recta durante la vigencia del

contrato de arrendamiento, a menos que otra base sistemática sea más representativa del patrón de beneficios para el usuario.

El ED/2010 contenía dos enfoques para la contabilidad del arrendador basados en la noción de definir, si el arrendador, retenía o no la exposición a riesgos y beneficios importantes asociados con el activo subyacente. En cuanto a los comentarios recibidos algunos estuvieron a favor de mantener un solo enfoque, mientras que otros cuestionaban si los costes para poner en marcha en modelo propuesto irían acompañados de una mejora de la información financiera. En las deliberaciones posteriores los Consejos decidieron que la propuesta de contabilidad del arrendador debía tener dos enfoques, aunque realizaron algunos cambios respecto al ED/2010.

En cuanto a las últimas deliberaciones realizadas a lo largo de los años 2014 y 2015 parece ser el tratamiento contable para los arrendadores será similar al establecido en la normativa actual. Clasificará los arrendamientos como operativos o financieros, contabilizando dos tipos de arrendamientos diferentes.

- ¿Cómo se tratarían los contratos de arrendamiento que incluyan plazos de vigencia variables?

El ED/2013 establece que el plazo del arrendamiento es el periodo no cancelable por el que el arrendatario contrató con el arrendador el arrendamiento del activo subyacente. También incluye períodos cubiertos por opciones para ampliar el contrato de arrendamiento cuando haya un incentivo económico importante para ejercer esta opción. En la fecha de inicio, al hacer esta evaluación, una entidad tendría que considerar factores basados en el contrato, en el activo, en la entidad y en el mercado. La modificación se registrará determinando el pasivo en base al valor actual de los pagos a realizar y se ajustará el valor del activo por el cambio en

el pasivo. Este tratamiento también se realizará cuando haya un cambio significativo en el valor residual garantizado.

El plazo del arrendamiento se reevaluaría si se diera un cambio importante en uno o más factores distintos de factores basados en el mercado (por ejemplo, la renta que se aplica en el mercado para un activo comparable), de tal manera que la entidad tuviera, o ya no tuviera un incentivo económico importante para modificar el período de arrendamiento o para ejercitar la opción de compra. Entre los factores que pueden suponer un incentivo económico se podrían destacar los siguientes:

- Precio significativamente más bajo a partir de la renovación.
- Sanciones por cancelación o no renovación.
- Inversiones con vida útil superior al período del arrendamiento.
- Subarrendamientos por un período superior al período del arrendamiento

Por lo tanto, aunque las entidades no deberán hacer un análisis detallado de los contratos de arrendamiento en cada periodo, deberán establecer procesos para identificar los cambios significativos en los hechos y circunstancias que pudieran afectar a las estimaciones y juicios utilizados en la determinación de las obligaciones del arrendamiento. El proceso de revisión de los cambios significativos debería ser acumulativos, pues cambios no significativos ocurridos a lo largo del período de arrendamiento puede que sean significativos al acumularlos.

A tal respecto, en el ED/2010 se propuso que el plazo del arrendamiento se calculara como el “plazo más largo posible que fuera más probable que no ocurra” tomando en cuenta opciones para renovarlo. Las cartas de comentarios expresaban una oposición casi unánime a esto, tanto por razones conceptuales, argumentando que una opción de renovación no representa un pasivo hasta que el

arrendatario realmente haya ejercido la opción, como por razones prácticas, haciendo notar que la estimación del plazo del arrendamiento sería gravoso y su implementación costosa, además de que podría resultar en estimaciones poco fiables respecto de los arrendamientos con múltiples opciones de renovación. En la segunda ronda de deliberaciones, los Consejos reconocieron las preocupaciones planteadas en las cartas de comentarios y decidieron tentativamente que se usara el umbral más alto para poder definir el plazo del arrendamiento. El umbral revisado va más acorde con el tratamiento actual por el cual se incluyen opciones de renovación en el plazo de arrendamiento solo cuando se esté “razonablemente seguro” de que pueda ejercerse.

- ¿Cómo se tratarían los pagos variables incluidos en los contratos de arrendamientos?

En el ED/2013 se propone que los pagos por arrendamiento puedan ser pagos fijos (o lo que, en esencia sean fijos) y pagos variables, basados en un índice o tasa. También se incluirían penalizaciones por terminación del contrato y pagos de opciones de compra, si al determinar el plazo del arrendamiento se toman en consideración. Los arrendatarios excluirían de los pagos por arrendamiento los pagos variables que se basen en el uso del activo arrendado y se reconocerían en los resultados del período en que ocurran.

En el ED/2010 se establecía el uso de un enfoque de resultados esperados por probabilidades ponderadas para estimar los pagos por arrendamiento que incluyeran rentas contingentes. Se recibieron muchos comentarios objetando esta propuesta y haciendo notar que el enfoque podría añadir gran volatilidad a las ganancias así como un elevado coste de implementación. Debido a ello, en las siguientes rondas de deliberaciones los Consejos decidieron excluir los pagos variables basadas en el uso en el desempeño de los activos. Será necesario aplicar mucho juicio para identificar los pagos que en los contratos se describen como

variables, pero que en esencia, son fijos, y por lo tanto deberían ser incluidos como activos y pasivos por arrendamiento. Sin embargo, en el ED/2013 no se da mucha explicación u orientación sobre lo que constituye en esencia, un pago fijo.

En definitiva, las cuotas contingentes basadas en el uso o en el desempeño no son controladas por la entidad, y la obligación no surge hasta que no se toma la decisión en el futuro. Por el contrario, las cuotas vinculadas a un índice o tasa son obligaciones actuales de las que habría que estimar la cuantía. Por tanto, la decisión sobre las primeras es sobre su reconocimiento, cuándo existe el pasivo; mientras que en las segundas es de valoración, es decir, cuánto es el sacrificio de activos estimados para cancelar la obligación.

- ¿Cómo se presentan los contratos de arrendamiento en los estados financieros?

Como ya hemos comentado, el arrendatario registraría un activo por derecho de uso y un pasivo para todos los arrendamientos que no cayeran dentro de la definición de contrato de arrendamiento a corto plazo. Los activos y pasivos por derecho de uso pueden presentarse por separado en el estado de situación financiera o incluirse en el mismo renglón con los activos y pasivos similares y hacer una revelación por separado en las notas de la memoria. En la figura 3.5., se puede observar la diferencia en balance entre el tratamiento contable de la actual regulación (NIC 17 y ASC 840) y la futura norma contable.

En cuanto a la cuenta de resultados de la futura NIIF 16²⁷, se cambiará la naturaleza de los gastos derivados de los arrendamientos. El gasto de arrendamiento lineal que se desprende de la actual norma será sustituido por un gasto de amortización constante y por unos gastos financieros decrecientes, lo que

²⁷ Hablamos del efecto en resultados de la futura NIIF 16 porque aún no sabemos será finalmente el efecto en resultados de la norma del FASB

alterará el resultado final del ejercicio. Se reducirá el gasto en arrendamientos antiguos y se espera que el efecto sea mínimo para aquellas compañías que mantienen un volumen de activos arrendados con diferentes momentos de inicio y de fin.

FIGURA 3.5. COMPARACIÓN EFECTO EN BALANCE ENTRE LA NIC 17, FAS 13 Y LA FUTURA NORMA

Fuente: Elaboración propia




	NIC 17/FAS 13		FUTURA NORMA (NIIF 16, ASC 842)
	Arrendamientos financieros	Arrendamientos operativos	Todos los arrendamientos
ACTIVOS		-----	
PASIVOS	\$, €	-----	\$, €
DERECHOS Y OBLIGACIONES FUERA DE BALANCE	-----	 \$, €	-----

FIGURA 3.6. COMPARACIÓN EFECTO EN RESULTADOS ENTRE LA NIC 17, FAS 13 Y LA FUTURA NORMA

Fuente: Elaboración propia

CUENTA DE RESULTADOS	NIC 17/FAS 13		FUTURA NORMA (NIIF 16, ASC 842)
	Arrendamientos financieros	Arrendamientos operativos	Todos los arrendamientos
GASTOS OPERATIVOS (excluidos amortización)	-----	Gasto arrendamiento	-----
EBITDA			AUMENTA
Amortización	Amortización		Amortización
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN			AUMENTA
Gastos financieros	Intereses		Intereses
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS			¿?

En la figura 3.6., se puede observar la diferencia en la cuenta de resultados entre el tratamiento contable de la actual regulación (NIC 17 y ASC 840) y la futura norma contable.

Asimismo, y por lo que respecta al estado de flujos de efectivo la nueva norma no tendrá ningún efecto en la variación total, pero si a nivel intermedio puesto que aumentará el flujo de efectivo de las actividades de la explotación, al repartirse el gasto entre amortización e intereses, y disminuirá el flujo de efectivo de las actividades de financiación.

Por lo que respecta a la memoria, el volumen de desglose de información requerido por el borrador de la norma es muy superior al requerido en la actualidad tanto en información cualitativa como cuantitativa, acerca de los contratos de arrendamiento y de los juicios y estimaciones al aplicar la norma en dichos contratos.

- ¿Cómo se realizaría la transición entre normas?

Los arrendatarios deberán reconocer el pasivo correspondiente a los pagos a realizar y el activo por el derecho de uso para los arrendamientos en vigor en la fecha de primera aplicación de la norma propuesta. La fecha de primera aplicación será el inicio del primer ejercicio comparativo incluido en los estados financieros en los que la entidad tenga que aplicar la nueva norma.

Por lo que respecta al análisis del deterioro, en la normativa actual los arrendamientos operativos no están sujetos al mismo. Sin embargo, con el nuevo modelo si lo estarán, por lo que habrá que analizarlo en la fecha de primera aplicación.

Asimismo, la transición se podrá aplicar de forma retrospectiva total o aplicando determinadas excepciones. Si se hace de forma total se incluirán más gastos financieros contra reservas en el ajuste inicial.

Tras comentar el último borrador de la propuesta así como los aspectos relativos al mismo que podrían sufrir modificaciones, según la revisión que hemos podido realizar de las deliberaciones llevadas a cabo por los Consejos a lo largo de los años 2014 y 2015, y sin que a la fecha de realización de este trabajo se haya publicado la norma definitiva, de lo que estamos seguros es que la capitalización de los arrendamientos operativos cuyo fondo económico sea una forma de financiación no tiene marcha atrás, lo cual llevará consigo el reconocimiento en el balance tanto del activo por el derecho de uso como del pasivo correspondiente. Con la reforma de la contabilidad de los arrendamientos, como reconocen los Consejos, se pretende reconocer el pasivo y evitar así el abuso de la norma. Por lo tanto, y dado que la inclusión de normas anti abusos sería incompatible con una regulación basada en principios, los Consejos justifican los cambios normativos basándose en argumentos conceptuales.

Tal y como comenta Fitó (2012:1): “Habrà que esperar a que la norma definitiva entre en vigor para conocer cuál será el comportamiento de las empresas, donde es de esperar que reaccionen cambiando sus sistemas de financiación con el fin de evitar el incremento de la deuda registrada. Esta relación causa efecto entre los cambios en la normativa contable y las consecuencias, deseadas o no, que se derivan de los mismos, pone de manifiesto que en el marco de las decisiones empresariales, la contabilidad sí importa”.

Por otra parte, una vez que se publique la norma definitiva en el entorno académico se piensa que un cambio de modelo tan importante podría acabar trasladándose a las regulaciones nacionales y a las entidades de menor tamaño que no cotizan en los mercados de valores.

Por lo que respecta a la entrada en vigor de la nueva norma (que será emitida en breve) en octubre de 2015 el IASB decidió que la fecha prevista de entrada en vigor sería el 1 de enero de 2019. Es decir, diez años después de la publicación del

DP/2009. Consideramos que en el plazo de tres años hasta la entrada en vigor de la norma las empresas tomarán las medidas que consideren oportunas para intentar reducir el impacto de la misma en sus estados financieros. Será el paso del tiempo el que nos de la respuesta sobre las medidas tomadas por las empresas ante la entrada en vigor de dicha norma.

Por otra parte, y dado las divergencias que se han producido en determinados aspectos entre el IASB y el FASB, no sabemos si la norma será emitida o no de forma conjunta por ambos organismos, lo cual supondría desde nuestro punto de vista echar marcha atrás en el importante esfuerzo de convergencia realizado por ambos organismos cuando en 2006 se decidió incluir la reforma de la contabilidad de los arrendamientos en la agenda conjunta de los mismos.

Por último, y ya que uno de los objetivos esenciales de esta reforma contable será mejorar la calidad y la transparencia de la información financiera, consideramos que, si al final se producen diferencias entre las normas del IASB y del FASB, la mejora en la calidad de la información no podría ser la pretendida en un principio cuando se inició dicho proyecto conjunto.

3.4. IMPACTO DE LA PROPUESTA EN LAS EMPRESAS

El impacto que el nuevo modelo contable puede tener sobre las empresas puede ser de diversa índole. En este epígrafe nos referimos a los principales aspectos e implicaciones que tendrá la nueva norma sobre las empresas y que se pueden resumir en las siguientes:

- a) Impacto sobre los datos financieros
- b) Impacto sobre el control interno y procesos
- c) Impacto sobre la recopilación de la información

- d) Impacto fiscal
 - e) Mayor número de juicios y estimaciones
- a) Impacto sobre los datos financieros

El modelo propuesto cambiará la presentación del balance y la cuenta de resultados, como se puede constatar a través de la revisión de la literatura sobre la capitalización de los arrendamientos operativos realizada en el capítulo 4, así como a través del estudio realizado para el sector hotelero en el capítulo 5. Los ratios relacionados principalmente con el balance, como los ratios de endeudamiento y el ROA se verán significativamente afectados por la capitalización de los arrendamientos operativos. No se contabilizará el gasto por arrendamiento, sino que será reemplazado por la amortización y el gasto por intereses, por lo que mejorará el EBITDA al registrarse el gasto del arrendamiento como amortizaciones y gastos financieros en lugar de como alquileres. Todo ello, a priori, sin que cambien los flujos de caja subyacentes ni la actividad empresarial. Por otra parte, la reevaluación continua aumentará la volatilidad de los ratios clave.

Los pagos por arrendamiento serán tratados como salidas de caja financieras en el estado de flujos de efectivo, lo que, en comparación con la normativa actual para los arrendamientos calificados como operativos, supondrá un incremento de los flujos de caja operativos en dicho estado financiero.

En términos generales, este impacto del modelo propuesto será mayor en los sectores que arriendan activos de alto valor y bienes inmuebles tales como en el sector de la distribución minorista, transporte y logística, telecomunicaciones, sanidad, financiero así como el sector hotelero que será objeto de estudio en el capítulo 5.

b) Impacto sobre el control interno y procesos

Hasta ahora las entidades no han necesitado procesos ni controles sólidos sobre sus arrendamientos. Además de no requerirse la contabilización en el balance del arrendamiento operativo, los modelos existentes para el arrendatario no exigían generalmente la revisión periódica del contrato de arrendamiento. La propuesta de que deben reevaluarse los contratos de arrendamiento (por ejemplo, en cuanto a cambios en el período esperado del arrendamiento, o los pagos contingentes estimados) exigirá a la entidad diseñar procesos y controles para asegurar la adecuada gestión y contabilización de todos los contratos de arrendamiento en cada cierre. Asimismo, generalmente, habrá que destinar más recursos a la supervisión y la evaluación de las estimaciones y la actualización de los saldos.

c) Impacto sobre la recopilación de la información

El modelo propuesto no contempla en este punto la posibilidad de que se sigan aplicando las normas actuales a los contratos de arrendamiento suscritos antes de la entrada en vigor de la nueva norma. La dirección necesitará analizar todos sus contratos y, en su caso reclasificarlos así como recopilar datos sobre el periodo del arrendamiento, las opciones de renovación y los pagos, con el fin de evaluar los importes a incluir en el balance. Es posible que la recopilación y el análisis de la información lleven bastante tiempo y supongan un esfuerzo importante, en función del número de contratos, las fechas de entrada en vigor y los registros disponibles, aumentando todo ello la complejidad operativa de las empresas.

Aunque dicho trabajo será más complicado en el momento de aplicar la norma por primera vez, ello no implica que los requerimientos posteriores de evaluación y reevaluación del período de arrendamiento, rentas contingentes, etc., aumentaría sustancialmente la carga administrativa; conllevaría la necesidad de articular y mantener nuevas políticas contables y tendrá un impacto en los sistemas de

información que tendrán que soportar los cálculos y estimaciones y su contabilización. Asimismo, cuanta más presencia global tenga una empresa, como es el caso de las cadenas hoteleras que hemos utilizado para nuestra aplicación empírica, mayor será la complejidad.

d) Impacto fiscal

La aplicación retroactiva de la norma podría tener consecuencias importantes en los impuestos diferidos al aplicarse la norma por primera vez. Asimismo, y dado que no existe un concepto uniforme del arrendamiento a efectos fiscales, el efecto del modelo contable propuesto variará significativamente en función de la jurisdicción.

e) Mayor número de juicios y estimaciones

Será necesario desarrollar políticas contables sólidas y controles internos como resultado de juicios y estimaciones que tendrán que realizar los arrendatarios en el momento de reconocer sus activos por derecho de uso y pasivos relativos al arrendamiento, así como para la determinación de la cuotas contingentes y de los plazos de duración de los arrendamientos como hemos podido ver en los epígrafes anteriores

CAPÍTULO 4

REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA CAPITALIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS

Tras el cambio en 1976 de la normativa del arrendamiento a través el SFAS 13 y en 1982 a través de la NIC 17, en el que se pasa de no reconocer ningún arrendamiento en el balance a capitalizar los denominados arrendamientos financieros, aparecen numerosos estudios que tratan de describir los posibles impactos derivados de la aplicación de dichas normas. Posteriormente, y a raíz de la propuesta actual de cambio de la contabilidad de los arrendamientos, gran parte de la literatura contable relativa a los arrendamientos se refiere al debate sobre la capitalización o no de los arrendamientos operativos en los estados financieros del arrendatario, intentando algunos estudios evaluar el impacto potencial de los cambios propuestos mientras que otros tratan de evaluar los efectos de la propuesta desde otras perspectivas.

Dentro de los trabajos relacionados con la emisión de normativa contable, Schipper (1994) habla de investigación ex ante e investigación ex post. En el caso de los arrendamientos y ante la propuesta de reforma actual de la contabilidad de los arrendamientos, la investigación ex antes se centraría en predecir el impacto que tendría la aplicación de la nueva regulación mientras que la investigación ex post debatiría las consecuencias económicas derivadas del nuevo marco regulatorio.

Ashton (1985) identificó dos grandes líneas de trabajos realizados hasta aquel momento sobre la contabilización de los arrendamientos: aquellos que investigaban el efecto de la capitalización de los arrendamientos sobre el precio de las acciones y aquellos que investigaban este efecto sobre los indicadores de rendimiento utilizados por los analistas financieros y los gestores en la toma de decisiones.

En la reunión del 15 de febrero de 2007 celebrada en Londres, el grupo de trabajo del IASB (2007b) realizó una revisión de la literatura científica existente sobre la contabilidad de los arrendamientos intentando relacionar la misma con las cuestiones planteadas en el proyecto de reforma. En dicha revisión se pone de manifiesto que la investigación académica sobre la contabilización de los arrendamientos se ha centrado fundamentalmente en los arrendatarios ya que como hemos ido comentado a lo largo de nuestro trabajo, la cuestión que más se ha venido discutiendo desde finales de los años cuarenta tanto por los preparadores como por los usuarios de la información financiera ha sido la capitalización tanto de los arrendamientos financieros, desde finales de los años cuarenta hasta la emisión del SFAS 13 en 1973 y de la NIC 17 en 1982, así como posteriormente de los operativos, en los estados financieros del arrendatario.

En nuestra revisión de la literatura sobre la capitalización de los arrendamientos, vamos a realizar en primer lugar un repaso de aquellos trabajos que han

investigado el efecto de la capitalización de los mismos en los estados financieros, a través principalmente de la comparación de ratios financieros antes y después de la simulación del efecto de la incorporación de los arrendamientos al balance así como los sectores de actividad que se verían más afectados. En segundo lugar, y a raíz del importante impacto que podría tener dicha capitalización en los estados financieros, vamos a pasar a realizar un recorrido sobre aquellos estudios que han investigado el tratamiento de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos por parte del mercado sobre todo a nivel de deuda. En tercer lugar, y debido a la importancia de los arrendamientos como forma de financiación vamos a repasar aquellos trabajos que tratan de investigar como gestionan y actúan las compañías ante las opciones contables de los arrendamientos. En cuarto lugar, y a raíz de la propuesta de reforma sobre la contabilidad de los arrendamientos se realizaron una serie de estudios sobre la percepción de los usuarios y los preparadores ante la futura norma. Por último, nos parece interesante comentar algunos estudios realizados desde el ámbito profesional donde se pone de relieve la preocupación sobre el impacto que tendría la futura norma de la contabilidad de los arrendamientos.

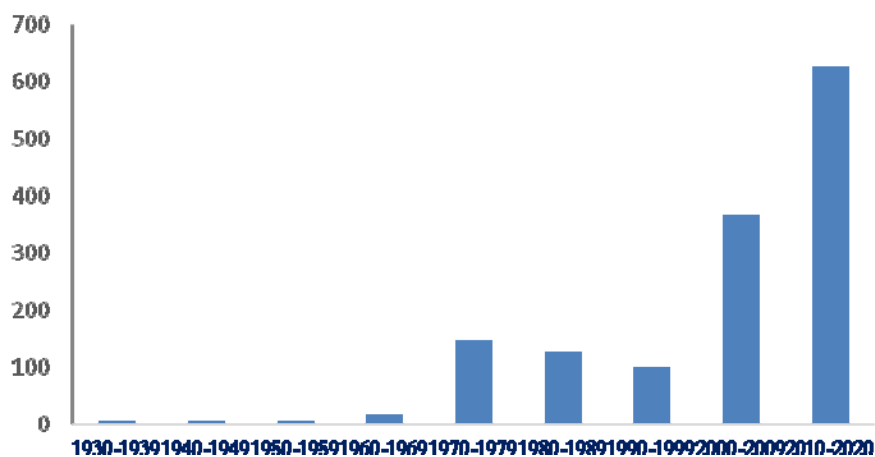
Antes de comenzar con nuestra revisión de la literatura, nos parece interesante dejar constancia de la importancia que ha tenido el tema de la contabilidad de los arrendamientos a lo largo del siglo XX y durante los años que han transcurrido del siglo XXI. Hemos realizado, a través de la base de datos ABI/INFORM²⁸, una búsqueda en el campo de título del término “*accounting*” and “*leases*” habiendo encontrado 1.087 registros.

²⁸ Dicha base de datos ofrece más de 3.000 revistas a texto completo, 25.000 tesis, 14.000 publicaciones de trabajo, periódicos clave como The Wall Street Journal y The Financial Times, e informes y datos centrados en industrias y países. Su cobertura internacional ofrece a los investigadores una visión completa del ámbito y las tendencias empresariales de todo el mundo.

En la figura 4.1 se evidencia el volumen de publicaciones por décadas, observándose el incremento tan significativo que se produce, respecto a las décadas anteriores, tanto en la década de los setenta y de los ochenta, a raíz de las emisiones del SFAS 13 y de la NIC 17 respectivamente.

**FIGURA 4.1. EVOLUCIÓN PUBLICACIONES
"ACCOUNTING/LEASES"**

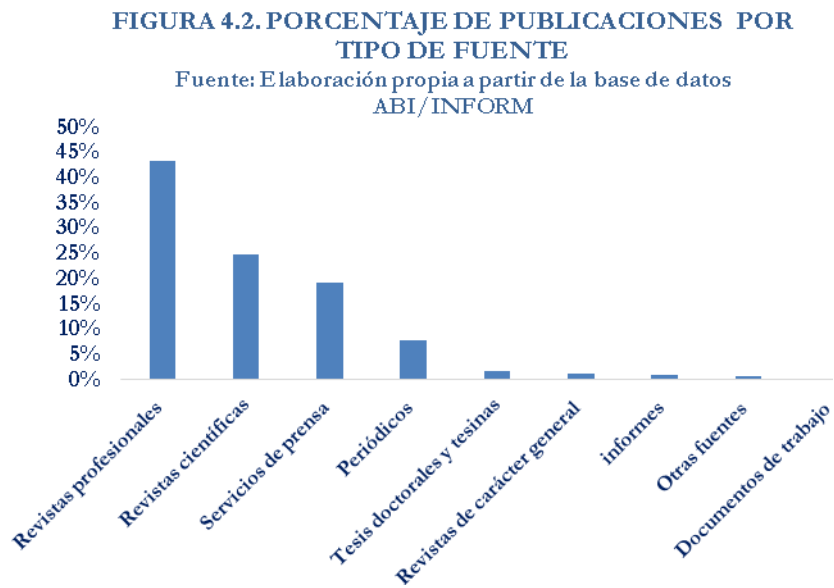
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos
ABI/INFORM



Asimismo, se vuelve a producir un gran incremento en la primera década del siglo XXI cuando ya se empieza a hablar con más intensidad sobre la necesidad de capitalización de los arrendamientos operativos.

Para la segunda década del siglo XXI hemos realizado una estimación multiplicando por dos las publicaciones hasta noviembre de 2015 (313), aunque desde nuestro punto de vista suponemos que serán superiores debido a la próxima publicación de la norma definitiva sobre arrendamientos. Serán muchos los estudios que se encarguen de analizar el impacto de dicha norma desde diferentes ámbitos. Lo que queremos evidenciar con estas publicaciones no es en si el volumen de publicaciones, sino la evolución de las mismas a lo largo del tiempo coincidiendo la mayor cantidad con las décadas donde se producen o se van a

producir las reformas contables en torno a la contabilidad de los arrendamientos. En la figura 4.2., se puede observar el porcentaje de publicaciones por tipo de fuente.



4.1. IMPACTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Tal y como afirman Beattie, Goodacre y Thomson (2004), hay dos métodos generalmente aceptados para realizar la simulación de la capitalización de los arrendamientos operativos en el balance. El primero, conocido como el “*constructive capitalization method*” (CCM) desarrollado por Imhoff, Lipe y Wright en 1991 y 1997, consiste en la incorporación en el balance del valor descontado de los futuros pagos derivados de los contratos de arrendamientos operativos. El segundo, conocido como el método del factor es un método mucho más simple y mucho menos usado en la literatura académica aunque, tal y como afirman Barone, Birt y Moyá (2014) es, en ocasiones, utilizado por agencias internacionales de rating. Dicho método consiste en multiplicar la cuota anual del arrendamiento

operativo por un factor, refiriéndose a menudo al número ocho como factor a utilizar. Para poder aplicar dichos métodos, sobre todo el primero es necesario realizar una serie de suposiciones que añadirían subjetividad a los resultados.

Aunque como ya hemos comentado anteriormente, la mayoría de los estudios aparecen con posterioridad a la emisión de las actuales normativas contables, así como a raíz de la nueva propuesta sobre la contabilización de los arrendamientos, había estudios anteriores que nos parece interesante comentar con el objetivo, sobre todo, de evidenciar el interés de la literatura científica por la capitalización de los arrendamientos.

Mientras que los primeros estudios se centraban principalmente en los efectos derivados de la capitalización de los arrendamientos financieros, a partir de los años noventa se centran básicamente en el impacto que tendría la capitalización en los arrendamientos operativos.

Los primeros estudios en torno al impacto de la capitalización de los arrendamientos se realizaron en Estados Unidos. Nelson (1963) ya evidenció que el gran aumento del leasing en las dos últimas décadas generó problemas financieros y contables. Demostró con una pequeña muestra de once compañías americanas usuarias de arrendamientos financieros el importante efecto en los ratios de endeudamiento y rendimiento según el tratamiento que se le diera a los mismos, así como la necesidad de que la profesión contable le diera una respuesta al desarrollo contable de los arrendamientos. Dicho autor encontró un cambio significativo en los rankings de las deudas de las compañías después de la capitalización, en comparación con el que tenían antes. Se calcularon quince ratios para cada compañía, y en el 56% de los casos se produjo un cambio de dos o más lugares en dicho ranking.

Ashton (1985), basándose en el estudio de Nelson (1963) decidió aplicarlo a empresas del Reino Unido para los ejercicios 1983 y 1984. De las 300 compañías analizadas solo 23 revelaban información sobre compromisos por arrendamientos, sobre las cuales realizó su estudio sin y con el reconocimiento en balance de los mismos, observándose un incremento significativo del ratio de endeudamiento en aproximadamente un 20% de ellas. Ya que dicho estudio se realizó sobre empresas que voluntariamente reflejaban dichos compromisos, no se podían generalizar dichas conclusiones al resto de compañías. Considera Ashton (1985) que la falta de revelación de información queda patente por el hecho de que 269 de las 300 compañías iniciales figuraban como arrendatarios de alguna forma.

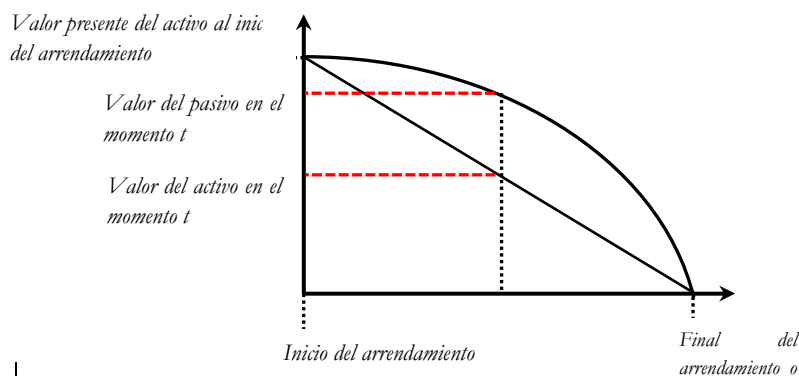
Posteriormente, a partir de la década de los 90 hay algunos trabajos que se adelantan al impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos, en línea con la propuesta del IASB /FASB. Así, fue el gran volumen de los compromisos derivados de arrendamientos operativos no cancelables por parte de muchas empresas lo que llevó a Imhoff, Lipe and Wright (1991), asumiendo un impacto menor en el resultado, a desarrollar el CCM partiendo de los compromisos de pagos de los arrendamientos operativos revelados en las notas de la memoria, para analizar cuál sería el impacto en el balance de los arrendamientos operativos no cancelables en el caso de que hubiesen sido capitalizados al inicio del mismo. Para ello partieron de 14 firmas estadounidenses emparejadas de dos en dos por tipo de industria para el año 1988, siendo cada pareja similar en tamaño pero diferentes en el uso del arrendamiento operativo, seleccionadas para representar un alto y bajo grado de uso del mismo. Dichos autores encontraron que la capitalización de los arrendamientos operativos originaría una disminución material en la rentabilidad sobre activos (ROA) “*return on assets*” de un 34% para las firmas con un alto uso del arrendamiento operativo y de un 10% para las firmas con un bajo uso del mismo.

En cuanto al ratio de endeudamiento “*debt to equity ratio*” el impacto negativo era aún más significativo con un incremento medio del 191% y 47% para las empresas con alto y bajo uso del arrendamiento operativo respectivamente. Para dichos autores, aunque para la aplicación de dicho método se tengan que realizar algunas suposiciones, el hecho de poner de manifiesto los efectos de la capitalización superaría a los errores que pudieran contener dichos cálculos.

Dichos autores demuestran a través de una forma muy ilustrativa (ver figura 4.3) la relación entre el activo y el pasivo no registrado de un arrendamiento operativo a largo plazo no cancelable, demostrando a través del mismo que, hasta la finalización del arrendamiento, el pasivo va a ser superior al activo no registrado, de ahí que dichos autores realicen una tabla para, en función del período expirado del arrendamiento, establecer la relación porcentual entre el activo y el pasivo teniendo en cuenta la vida total del activo arrendado así como, el tipo de interés aplicado en el descuento. Es decir, que para poder aplicar dicho método, es necesario realizar una serie de suposiciones sobre el tipo de interés, la duración del contrato del arrendamiento así como el plazo expirado en el momento de la simulación, vida útil de los activos arrendados y otras que añaden subjetividad a los resultados.

FIGURA 4.3. RELACIÓN ENTRE EL ACTIVO Y EL PASIVO NO REGISTRADO DE UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO.

Fuente: Elaboración propia basada en la figura 1 de Imhoff, Lipe y Wright (1991)

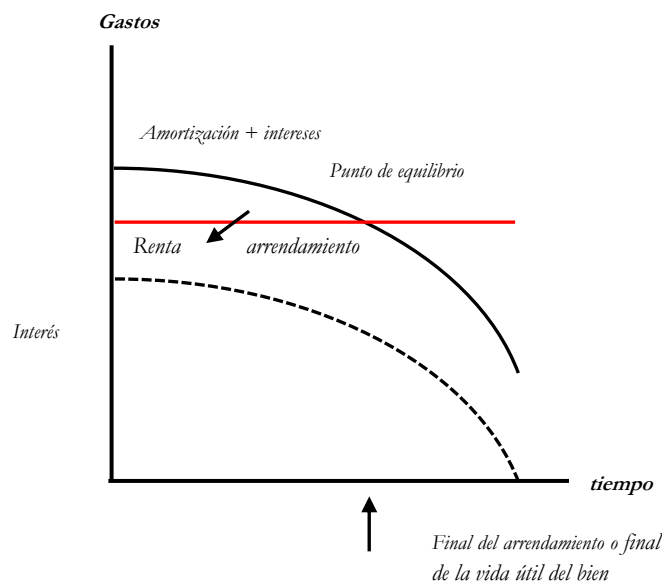


En cuanto el impacto en el resultado nos parece muy interesante la figura 4.4., dónde se compara cual sería el impacto en el resultado a lo largo del periodo del arrendamiento según se contabilizara el arrendamiento como financiero o como operativo.

Imhoff, Lipe y Wright (1993) aplicaron el método anteriormente diseñado a 29 compañías aéreas así como a 51 empresas de distribución alimentaria para los años 1984 a 1990. En este trabajo, los autores estimaron que, en el caso de la capitalización de los arrendamientos operativos, la deuda media se incrementaría en 195 millones de dólares por cada aerolínea y en 57 millones de dólares por cada empresa de distribución alimentaria, representando dichas cantidades aproximadamente el 40% de la media de las deudas en ese momento para ambas industrias.

FIGURA 4.4. COMPARACIÓN GASTOS ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS VS GASTOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS.

Fuente: Elaboración propia basada en la figura 2 Imhoff, Lipe y Wright (1991).



Imhoff, Lipe y Wright (1997) concluyen que, además de la importancia que tendrían en el balance la capitalización de los arrendamientos operativos, el impacto en los resultados podría ser significativo, por lo que asumir un escaso efecto en el resultado a través del modelo diseñado en 1991 podría generar en una información incierta por parte de los ratios tales como el ROA y la rentabilidad financiera (ROE) “*return on equity*”. Además, sus resultados indicaron que el impacto en dichos ratios podría ser positivo o negativo dependiendo del plazo pendiente del arrendamiento, por lo que dividir a las firmas en aquellas que tuvieran impacto positivo o negativo podría resultar útil para los usuarios de la información. A través de sus trabajos de 1991 y 1997, dichos autores desarrollaron un modelo para analizar el impacto en el balance y en la cuenta de resultado de los arrendamientos operativos no cancelables en caso de ser capitalizados.

Mientras los estudios anteriores se basaban en pequeñas muestras, posteriormente se realizaron estudios basándose en muestras más amplias. En el Reino Unido, Beattie, Edwards y Goodacre (1998) aplicando de forma más depurada el método de Imhoff (1991) sobre 232 compañías cotizadas para el período 1990-1994, demostraron que los arrendamientos operativos representaban la mayor fuente de financiación a largo plazo de estas empresas representando una relación de 18 a 1 respecto a los arrendamientos financieros. Concluyeron que la deuda a largo plazo se encontraba infravalorada en un 39%, mientras que los activos lo estaban en un 6%. Por sectores, el impacto más significativo se produciría en el sector servicios y en el de bienes de consumo con un incremento del endeudamiento de un 69% y un 54% respectivamente. Asimismo, los resultados mostraron que la capitalización tendría un impacto significativo en el margen sobre ventas, ROA y las medidas de endeudamiento. Los rankings de las compañías cambiarían en general y también dentro del mismo sector debido a los diferentes niveles de uso del arrendamiento operativo entre empresas del mismo sector, hecho que se pone

de manifiesto también a través de las elevadas desviaciones típicas. Tras los resultados alcanzados tanto en este trabajo como en otros anteriores, donde se deja evidencia de los impactos económicos que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos, los autores terminan con la esperanza de que los reguladores contables consideraran una reforma contable de los arrendamientos que incluyera la capitalización de dichos arrendamientos operativos.

Gosman y Hanson (2000), realizaron un estudio con el objetivo de revelar a los prestamistas y otros usuarios de los estados financieros, cuál sería el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los niveles de deuda de las compañías así como su percepción por parte de los prestamistas. Se analizaron 126 firmas americanas de nueve líneas de negocio para el ejercicio 1998, estimándose que tras dicha capitalización el ratio de endeudamiento pasaría de un 35% a un 56%.

Un estudio similar, fue el realizado por Lanfranconi y Wiedman (2000) para estimar la capitalización de los arrendamientos operativos para la industria de la distribución minorista y hoteles, seleccionando para cada uno de ellos las cinco mayores empresas para el ejercicio 1998 poniéndose de manifiesto en ambos casos un incremento significativo en el ratio de endeudamiento y una disminución en el ROA.

Posteriormente, y con el objetivo de estimar las posibles consecuencias económicas de los cambios propuestos por el G4+1, Goodacre (2001, 2003) realizó para el período 1994-1999 un estudio de 102 compañías de empresas del sector del retail de bienes en general. En este caso como en otros anteriores, se utilizó CCM de Imhoff, Lipe y Wright (1991) para estimar los activos y pasivos no registrados. El posible impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos fue evaluado a través de nueve ratios contables claves que eran usados en la toma de decisiones así como en los contratos de financiación. En dicho

trabajo, se confirmó el arrendamiento operativo como la mayor fuente de financiación de dicho sector, representando 3,3 veces más que la deuda recogida en balance, hecho de gran importancia para la evaluación de los riesgos financieros por parte de los usuarios. Por el contrario, los arrendamientos financieros eran prácticamente insignificantes, como indica el dato de que los pasivos por arrendamientos operativos son 37 veces el nivel de los derivados de los arrendamientos financieros. En cuanto a relación de los compromisos de pago a largo plazo de los arrendamientos operativos respecto al total de la deuda a largo plazo registrada representaría de media un 332%, ascendiendo a un 158% para la distribución de alimentos y a un 512% para el resto como moda, equipamientos, etc. Por otra parte, se estimó un incremento de un 23% de media en el resultado de explotación, al ser el gasto por amortización inferior al importe del gasto por arrendamiento operativo. Asimismo, y en cuanto a la tipología de activos arrendados, correspondían un 98% de dichos activos arrendados a terrenos y edificios y el 2% restante a equipos e instalaciones. Concluye dicho autor afirmando que dicha capitalización alteraría significativamente los rankings a nivel de deuda de las compañías.

Otros estudios específicos por países se encuentran en Bennett y Bradbury (2003), que investigaron el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros, aplicando algunas modificaciones a la metodología constructiva desarrollada por Imhoff (1991), para una muestra de 38 empresas cotizadas en la bolsa de valores de Nueva Zelanda en 1995, obteniéndose un incremento medio de 32 millones de dólares en el pasivo (23% sobre el total de los pasivos) y de 27 millones de media en el activo (9% sobre el total de los activos) respectivamente. Concluyeron, al igual que Imhoff (1991, 1997), que la capitalización tendría un importante impacto negativo en los pasivos, rentabilidad y ratios de endeudamiento. Bennett y Bradbury (2003) concluyeron recomendando a los reguladores contables el requerir la revelación de los valores

netos contables de los activos arrendados. Por otra parte, Abdullah y Alfian (2005), en un estudio sobre 200 empresas de las 598 de la Bolsa de Malasia, ponen de manifiesto la escasa presencia de los arrendamientos operativos (6%) frente a los financieros (42,5%), siendo similar el valor medio de los compromisos por arrendamientos operativos y financieros, destacando el hecho de que un 35,5% de las empresas analizadas no tenían ningún tipo de arrendamientos.

Con el objetivo de analizar cómo había evolucionado el uso del arrendamiento operativo en aquellas firmas que habían utilizado Imhoff, Lipe y Wright en su trabajo de 1991, Kilpatrick y Wilburn (2006) realizaron una réplica de dicho estudio usando los datos del ejercicio 2004 para las nueve compañías que aún mantenían su actividad. Se observó un importante incremento de los compromisos por arrendamiento desde el ejercicio 1988, que fue el utilizado para el estudio de 1991, lo cual evidencia el importante crecimiento a lo largo de dichos años del arrendamiento operativo a largo plazo como una forma de financiación que quedaba fuera de balance.

Duke y Hsieh (2006) aplicaron el “CCM” de Imhoff, Lipe y Wright (1991, 1997) a las seis mayores firmas identificadas, en un artículo del Wall Street Journal (Weil, 2004), como grandes usuarias en 2003 de esta técnica contable de mantener los pasivos fuera de los estados financieros. Encuentran que en tres de dichas compañías los pasivos no registrados eran un 100% superior al total de los pasivos reflejados en los estados financieros. Dichos autores también se preguntaron si dicha técnica contable también pudiera tener efectos en los resultados así como cuáles serían los efectos en los ratios financieros más significativos. La media del ROA disminuiría aproximadamente un 38% y el ratio de endeudamiento se incrementaría un 182% aproximadamente. Este incremento tan significativo de dicho ratio, llevó a los autores a plantearse cuestiones sobre la posible insolvencia de dichas compañías así como la posibilidad de que algunas de dichas firmas

estuvieran incumpliendo las cláusulas de los convenios de deuda. Tras dichos efectos negativos y según dicho estudio, la capitalización de los arrendamientos operativos traerían consigo ahorros fiscales, sobre todos en los primeros años del arrendamiento al ser mayores los gastos financieros y de amortización que la cuota del arrendamiento registrado como operativo. Concluyen dichos autores que mientras se siga manteniendo la normativa actual para el tratamiento contable de los arrendamientos, las compañías pueden y continuarán explotando estas normas para ocultar beneficios así como para mejorar los resultados y los ratios, afirmando que la capitalización de los arrendamientos operativos debería ser plenamente considerada.

Centrándose en empresas del sector comercial, Mulford and Gram (2007) investigan el efecto y el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros así como en los indicadores financieros más significativos de 19 compañías estadounidenses para los años 2005 y 2006 encontrando un incremento del “*Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations*” (EBITDA), junto con una disminución del ROA y ROE respectivamente. Los autores concluyen que hasta que los reguladores contables no modifiquen las normas de arrendamiento, los usuarios tendrán que ajustar manualmente los estados financieros para reflejar más adecuadamente la verdadera situación de una compañía.

Lückerath (2007) realiza un trabajo a partir de 116 empresas holandesas cotizadas para el período 2000-2004, con exclusión de las entidades financieras. A través de dicho trabajo se pone de relieve que la capitalización de los arrendamientos operativos afectaría en mayor o menor medida a los ratios financieros. Dichos resultados variarían mucho entre unas compañías y otras ya que por ejemplo por lo que respecta al ratio que relaciona el total del endeudamiento a largo plazo con el capital empleado (LTDCE), mientras que para algunas no tendría apenas efecto,

en otras aumentaría en un 400% aproximadamente. Fuera de dicho análisis, nos parece interesante comentar el caso de la compañía holandesa “*Imtech*” donde dicho ratio aumenta un 4.000% y que fue declarada en suspensión de pagos en agosto de este mismo año, ante lo cual cabría preguntarse si existe alguna relación entre dicha quiebra y la importancia de los pasivos ocultos derivados de los arrendamientos operativos. En el caso del ROA la compañía que más disminuye lo hace aproximadamente un 55% y la que más aumenta un 120%, poniéndose de manifiesto a través de dichos datos importantes diferencias sectoriales e incluso dentro del mismo sector. Asimismo y debido a que los compromisos de pago revelados por casi el 50% de las compañías son materiales, los rankings comparativos, a través de ratios, entre las compañías sufrirían importantes modificaciones antes y después de la capitalización.

Durocher (2008) realizó un estudio para 100 empresas canadienses para el período 2002-2003 aplicando con pequeñas modificaciones la metodología constructiva del arrendamiento operativo, cuyo resultado fue un incremento significativo de la deuda para todas las industrias consideradas, pero sobre todo para los sectores comerciales y alojamiento, petróleo, gas y servicios financieros.

Por su parte, Fülbier, Silva y Bradbury (2008) realizaron un trabajo con empresas alemanas donde analizaron el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos para una muestra de 90 empresas cotizadas para los años 2003 y 2004 utilizando el CCM y el método del factor. Al simularse la capitalización de los arrendamientos operativos aplicando el primero de los métodos, el resultado fue un impacto significativo en los ratios de balance principalmente en los ratios de endeudamiento y aquellos relacionados con el activo como el que relaciona el activo no corriente con el total del activo viéndose afectados en menor medida los ratios de rentabilidad y aquellos utilizados para propósitos de valoración. Por sectores, el impacto más significativo se produce para las firmas de moda y

empresas comerciales con un impacto en el ratio de endeudamiento de un 58% y un 75% y del ratio que compara el activo no corriente con el total del activo de un 32% y 13% respectivamente. Al aplicar el método del factor los resultados con ligeras diferencias siguen la misma línea que los obtenidos aplicando el CCM.

Una investigación más amplia en cuanto al número de firmas analizadas, es la realizada por Duke, Hsich y Suj (2009) donde evalúan el impacto esperado de la capitalización de los arrendamientos operativos para 366 empresas incluidas en el Standard & Poor 500 (S&P 500) en 2003. Ellos se muestran sorprendidos de que, tras haberse intentado disminuir las operaciones fuera de balance tras el escándalo de Enron, las empresas pueden esconder miles de millones de dólares de los pasivos así como mejorar los resultados y ratios clasificando los arrendamientos como operativos. Los resultados indican que, las empresas analizadas ocultan de promedio 582 millones de dólares de pasivos (11% sobre el total del pasivo) y 450 millones de activos (4% sobre el total de los activos). Dichos autores dividieron las empresas analizadas en dos subgrupos, según tuvieran un impacto positivo o negativo en el resultado, obteniéndose así información adicional sobre las motivaciones de las compañías para el uso de los arrendamientos operativos. Viendo dichos resultados, los autores proponen al igual que en el estudio realizado en el 2006, que la capitalización propuesta de los arrendamientos operativos debería ser plenamente considerada.

Beckman y Jervis (2009) investigaron como se vería afectada la industria de la construcción y de la ingeniería de Estados Unidos por esta propuesta, encontrando en línea con otros estudios, un importante impacto en los ratios de endeudamiento para las empresas cotizadas de dicho sector, viéndose afectados en menor medida los ratios utilizados para el análisis financiero como el ROA y el ROE.

Singh (2010) analizó el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros así como en los principales ratios para compañías pertenecientes a la industria de la restauración y del comercio al por menor de Estados Unidos. Se analizaron 234 firmas (64 de las primeras y 170 de las segundas) de Estados Unidos desde 2006 a 2008. Ambas industrias se verían afectadas por la capitalización de los arrendamientos aunque en mayor medida las empresas del comercio al por menor.

Grossmann y Grossmann (2010) dirigieron un estudio para 91 compañías incluidas en el top 200 de la lista Fortune 500 para 2009. Los resultados mostraron impactos significativos para los ratios de endeudamiento y un menor efecto en los de rentabilidad. Dichos autores concluyen que la posible capitalización de los arrendamientos operativos tendría inconvenientes, en particular los derivados de las consecuencias económicas que pudieran estar relacionadas con la posición financiera de las compañías, alertando de los efectos negativos que podría ocasionar en el acceso a la financiación de las empresas así como en el incumplimiento de los convenios de deuda.

Utilizando la empresa “Walgreen”, la mayor cadena de farmacias de Estados Unidos, como caso de estudio, Bryan (2010) informó del efecto de los arrendamientos operativos en Estados Unidos. Según dicho estudio el importe de los arrendamientos operativos en Estados Unidos se elevaba a 2,26 billones de dólares en 2007 con un incremento anual desde el desde 1975 de un 8,25%.

Kostonansky y Stanko (2011) realizó una investigación del impacto de la nueva propuesta de la contabilidad de los arrendamientos, en los estados financieros y en los ratios de las firmas e industrias representadas en el Standard & Poor 100 (S&P 100) bajo una variedad de tasas de descuento. Los resultados mostraron un impacto significativo en determinadas industrias así como importantes incrementos y decrementos en determinados ratios. Tras dichos resultados los

autores apoyan la propuesta afirmando que obtendrían unos estados financieros más significativos.

En un estudio realizado por Jamal (2011) en el que se realiza una comparación de la nueva propuesta sobre la contabilidad de los arrendamientos con la normativa existente, se muestra como varios ratios de apalancamiento y de capital se verían afectados negativamente. Sin embargo, mejorarían otros ratios como el EBITDA ya que el gasto por arrendamiento operativo sería reclasificado como gasto financiero y amortización. Mejoraría también el cash flow operativo al ser reclasificado los pagos por los arrendamientos de actividades operativas a financieras.

En España, la literatura sobre el impacto de la capitalización de los arrendamientos en los estados financieros no es muy amplia. Barral, Gómez y Molina (2006) con motivo de la aplicación de la normativa internacional a partir del año 2005 en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas de los grupos de empresas cotizados en los mercados de valores, realizan un estudio para analizar la información revelada sobre los compromisos por arrendamientos operativos así como su impacto en el ratio de endeudamiento y en la rentabilidad sobre activos de los grupos cotizados en el mercado continuo español. De las 104 firmas revisadas, eran 46 (44%) las que revelaban los compromisos por arrendamientos operativos, no revelando dichos compromisos el 56% restante por lo que según dichos autores en ese momento, habría una porción del total de la deuda por arrendamientos operativos no reveladas por las compañías, y que por lo tanto no pudo ser tenida en cuenta en dicho trabajo, poniéndose de manifiesto un cumplimiento bajo de la obligación de revelación de los compromisos no cancelables de los arrendamientos operativos en el ejercicio de cumplimiento de las normas internacionales.

Asimismo, y en coherencia con los resultados de los estudios comentados anteriormente, dichos autores evidencian como los compromisos por arrendamientos operativos superan a los de los arrendamientos financieros en un 73% de las compañías analizadas, siendo la proporción en un 57% de las mismas de 3 a 1. Se analiza también el impacto en dos ratios de balance clásicos, el ratio de endeudamiento y el retorno sobre activos (ROA), produciéndose un incremento del ratio de endeudamiento de un 10,8 % con una desviación típica del 23,04% y una disminución del ROA de un 5,4% con una desviación típica del 10,43%. Dichas desviaciones típicas reflejarían un impacto heterogéneo por sectores, produciéndose los impactos más elevados en el sector de servicios de consumo.

Nos parece interesante destacar por su novedad, el trabajo de Echegoyen (2012) sobre las operaciones de venta y posterior arrendamiento, operativo, en la mayoría de los casos, de los activos inmobiliarios en las entidades de crédito con el objetivo de demostrar que dichas operaciones son una estrategia de optimización bancaria y operativa, descartando otro tipo de motivaciones como la mera especulación inmobiliaria. Nos parece original por tratar específicamente dichas operaciones y por hacerlo en entidades financieras teniendo en cuenta que debido a la particularidad de las mismas han sido excluidas en muchos de los estudios realizados hasta la fecha. Tal y como afirma Echegoyen (2012: 15): “las operaciones de venta y posterior arrendamiento se han venido realizando con cierta frecuencia desde hace décadas pero actualmente se ha incrementado el número de empresas que ha visto en la “monetización” de esta clase de activos un recurso del que se puede obtener una rentabilidad superior a la de mantenerlos en sus balances (...)”. Como conclusión a dicho trabajo, se afirma que las operaciones de venta y posterior arrendamiento de inmuebles, por las entidades financieras en este caso, se muestran como una forma de gestionar el balance bancario y de maximizar los recursos disponibles.

Fito, Moya y Orgaz (2011, 2013) realizaron sendos estudios con el objetivo de investigar si la implantación de la nueva normativa tendría efectos estadísticamente significativos en los estados financieros de las compañías españolas cotizadas, ya que serían las más afectadas en un primer momento de la aplicación de dicha norma de capitalización de los arrendamientos operativos, explicando que el motivo de realizar su trabajo con compañías españolas ha sido la oposición mostrada por muchas compañías españolas al proyecto de reforma de los arrendamientos intentando que el IASB suavice o incluso cancele la propuesta a través de la cual se pretende la capitalización de los arrendamientos operativos. Para dichas autoras, si el efecto es relevante y los estados financieros se ven sustancialmente afectados, algunas consecuencias económicas se derivarían de su implantación. Se trata de una investigación ex ante y solo se podría determinar si el impacto sería significativo o no, pero habrá que estar alerta por las posibles consecuencias económicas tras su implantación.

Se parte de una muestra inicial de 112 compañías no financieras para los ejercicios 2008-2010 de las cuales eran 56 las que revelaban información sobre dichos compromisos de pago. Debido a la limitación de la información revelada relativa a la categoría de los activos arrendados, la vida útil de los activos, la tasa de interés implícita, etc., en dicho estudio al igual que en otros estudios anteriores basados en el método de Imhoff (1991) se tienen que realizar varias suposiciones lo cual añade algo de subjetividad a dichos cálculos.

Tras realizar una comparación de los ratios antes y después de la capitalización se observa que las variaciones más significativas se producen en los ratios de endeudamiento así como los que reflejan la calidad de la deuda. Los cambios en el endeudamiento de las compañías podrían afectar a su estructura de capital, sus "covenants", su relativa posición en el mercado así como su imagen ante los inversores y usuarios de la información financiera. Se producen también

variaciones, aunque no tan significativas, para el ROA y el ROE lo cual implica que la propuesta no solo afecta a la presentación de las partidas en el balance y medidas estáticas como el apalancamiento, sino también a las medidas de rentabilidad tanto de la empresas como de los inversores.

Asimismo, las elevadas desviaciones típicas en los índices de comparabilidad de los ratios evidencia la diferencia por sectores. En dicho estudio, se pone de manifiesto como el sector de retail, tanto de servicios como es el caso de hoteleras como “Sol Meliá” o “NH Hoteles” y las aerolíneas como “Vueling”, como de bienes como es el caso de “Inditex” o “Adolfo Domínguez”. También empresas del sector de la energía como Repsol, Gas Natural, Cepsa o Iberdrola se verían impactadas de forma importante, ya que una parte significativa de sus activos de explotación están contratados bajo fórmulas de arrendamiento operativo.

Con dicho trabajo, las autoras pretenden contribuir a la literatura sobre el impacto de la implantación de la nueva norma en los países Europeos así como advertir a los usuarios de los estados financieros del posible cambio en las predicciones de los resultados de las compañías.

En 2014 Barral, Cordobés y Ramírez realizan un estudio novedoso en el cual se realiza una comparación de cuál sería el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en dos ámbitos con comportamientos económicos diferentes como son el español y el británico. A partir de una elevada muestra de sociedades cotizadas de ambos países para el ejercicio 2005, se intenta ver cuáles serían los efectos de dicha capitalización. Los resultados muestran un incremento medio del endeudamiento en la muestra analizada del 312%. En cuanto a los ratios, las variaciones más significativas se producen en el ratio de endeudamiento con un incremento medio del 58% y el ROA con una disminución del 13%. Sin embargo, dichas variaciones son muy diferentes por sectores, siendo aquellos que prestan servicios al consumidor los que experimentan un mayor impacto con una

disminución del ROA del 28% y un incremento del ratio de endeudamiento del 128%. Tal y como afirman Barral, Cordobés y Ramírez (2014: 220): “el sector tiene una influencia más destacada en la configuración de los arrendamientos que el factor país, que sólo influye en la mayor o menor presencia del arrendamiento operativo sobre el total de arrendamientos”.

Asimismo, nos parece muy ilustrativo lo elevado que es el ratio que relaciona los compromisos por arrendamientos operativos con el inmovilizado, el cual de media representa un 285% sobre el inmovilizado material, siendo mucho más elevado en el Reino Unido (304,91%) que en España (28%). Dicha diferencia explica porque tradicionalmente el Reino Unido ha sido un país con un uso intensivo de los arrendamientos (Goodacre, 2003a), mientras que las empresas españolas han utilizado más la propiedad aunque, como hemos comentado, hay sectores donde los arrendamientos tienen un gran peso. Por otra parte, también nos parece interesante comentar el peso tan elevado que representan los compromisos por arrendamientos operativos sobre los compromisos totales por arrendamiento, siendo de media un 88,48% (66,62% en España y un 89,69% en el Reino Unido), lo cual evidencia la preferencia de las compañías por el arrendamiento operativo frente al financiero y que estaría relacionado como veremos en el siguiente epígrafe por las medidas tomadas por la gerencia para dejar fuera de balance dichos arrendamientos. Mientras que en España los arrendamientos han sido una forma complementaria de gestionar los activos, en el Reino Unido ha sido la principal forma de gestionar los mismos.

Tras la revisión de la literatura sobre el impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos no cancelables a largo plazo en los estados financieros de las compañías, creemos que existe evidencia suficiente del impacto tan significativo que se produciría tanto a nivel del activo como del pasivo. Asimismo, los ratios de balance que sufrirían un mayor incremento serían los de

apalancamiento o endeudamiento y en cuanto a los ratios que se usan para medir la rentabilidad como pueden ser el margen sobre beneficios, el ROA, la rotación de activos también se verían afectados por la capitalización de los arrendamientos operativos pero no de forma tan intensa como los ratios de balance. Dichas variaciones en los ratios darían lugar a variaciones importantes en los rankings de las compañías que se elaboran en base a los ratios financieros.

Nos parece interesante destacar que para aquellos ratios en los que en el numerador aparece el resultado o alguna magnitud relacionada con el mismo, y a nivel individual de las compañías analizadas, el efecto será positivo o negativo en función del plazo restante de los arrendamientos en el momento en el que se realice dicha capitalización, es decir, en función del momento en el que se encuentra el contrato. El efecto en resultados de la amortización y el gasto financiero sería diferente al importe de la cuota de alquiler, es decir, al inicio del contrato el importe del gasto total (amortización más gastos financieros) sería superior que la cuota del alquiler mientras que al final del contrato ocurriría lo contrario. Asimismo, y en cuanto a los efectos fiscales, con la normativa actual los arrendadores mantienen los beneficios fiscales derivados de la depreciación de los activos arrendados.

Asimismo, existen importantes variaciones intersectoriales siendo los sectores que recurren de forma habitual a este tipo de contratos como elementos propios de sus modelos de negocio los que resultarían más afectados. Empresas de servicios, tales como compañías aéreas, hoteles, empresas comerciales, etc., así como empresas del sector energético y telecomunicaciones las que sufrirían un importante impacto en los ratios analizados. Aunque dichos sectores sean los que de media se verían más afectados, dentro de un mismo sector se producen diferencias importantes entre unas empresas y otras dependiendo sobre todo de las políticas individuales en cuanto a la forma de gestionar sus activos.

Por otra parte, en cuanto a la tipología de activos arrendados registrados como operativos en la mayoría de los casos se corresponden con bienes básicos para el desarrollo de la actividad. Así para las compañías aéreas son los aviones, para las compañías hoteleras los propios hoteles, para las empresas comerciales los inmuebles donde se realizan las ventas al público, etc.,

Como regla general, ha quedado clara la preferencia de los arrendatarios por los arrendamientos operativos frente a los financieros lo cual se explica, desde nuestro punto de vista, principalmente por la posibilidad que ofrece la normativa contable de permitir mantener dichos arrendamientos fuera de balance. Asimismo, hemos de decir que la mayor parte de los autores muestran su acuerdo con la futura reforma contable de los arrendamientos.

Ante esto nos podemos realizar las siguientes preguntas:

¿Cuál es la postura y como actúa el mercado ante los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos? ¿Es realmente importante su capitalización o el mercado ya tiene en cuenta dicha información a la hora de tomar sus decisiones?

¿Qué medidas han tomado las empresas para intentar mantener dichos arrendamientos fuera de balance? ¿Cómo han reaccionado las empresas ante el nuevo borrador de la contabilidad de los arrendamientos?

Para intentar obtener respuesta a dichas preguntas, hemos realizado una revisión de la literatura que estudia la percepción por parte del mercado de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos así como las medidas tomadas por la gerencia para intentar mantener los arrendamientos operativos fuera de balance.

4.2. EL MERCADO ANTE LOS COMPROMISOS DE PAGO DE LOS ARRENDAMIENTOS “RECONOCIMIENTO VERSUS REVELACIÓN”

Tras realizar una revisión de la literatura sobre el impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos, nos parece interesante tal y como hemos comentado en el epígrafe anterior preguntarnos cuál es la postura del mercado ante los compromisos de pago derivados de los arrendamientos, así como, si realmente importa la manera en la que son reconocidos los arrendamientos en los estados financieros de las compañías.

Pina (1988) y Castelló (1989) a través de una exhaustiva revisión de la literatura anglosajona, llegan a la conclusión de que la información sobre los arrendamientos financieros es útil para los usuarios siempre y cuando aparezcan en la memoria. Castelló (1989) concluye que el registro contable de las operaciones de arrendamiento financiero no ejerce ninguna influencia a la hora de analizar la situación financiera de la empresa ni tampoco en el valor de mercado de las acciones, lo cual se explica por el hecho de que los inversores, en un caso, y los analistas y usuarios de los estados financieros, en el otro, evalúan la incidencia que este tipo de operaciones tiene en la situación patrimonial y financiera de la empresa, indistintamente de si han sido capitalizados o no. Por ello, los estados financieros deberían contener información suficiente para evaluar correctamente el alcance de tales operaciones. Para Pina (1988) el hecho de que los usuarios de la información financiera realicen los correspondientes ajustes para tener en cuenta los compromisos de pago derivados de los arrendamientos financieros justifica la inclusión de la capitalización de los arrendamientos financieros en la normativa contable.

En nuestro trabajo, vamos a realizar en primer lugar una revisión de aquellos estudios que tratan de investigar si los mercados consideran como deudas los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos en la

evaluación del riesgo así como en la predicción de quiebras. Desde esta perspectiva nos encontramos con que la mayoría de los estudios concluyen que, bajo la hipótesis de los mercados eficientes, los mercados consideran dicha información como deuda tanto si se reconoce en balance como si se revela en la memoria. También hay otros estudios, aunque en menor cantidad, que consideran que el comportamiento de los mercados no sería el mismo, si dicha información se recoge en la memoria o en el balance. En segundo lugar, y dada la importante responsabilidad de los auditores ante los usuarios de la información financiera, creemos importante considerar la postura de estos ante el “*reconocimiento versus revelación*” de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos.

En dichos estudios, se trata de investigar si el mercado reconoce la magnitud de los arrendamientos operativos, la forma más común de financiación fuera de balance, los cuales están sujetos a limitados requerimientos de información en la memoria de los estados financieros.

4.2.1. TRATAMIENTO DE LOS COMPROMISOS DE LOS ARRENDAMIENTOS EN LA EVALUACIÓN DEL RIESGO POR PARTE DEL MERCADO.

Numerosos estudios de relevancia han intentado estudiar la relación entre las revelaciones contables y la percepción por parte del mercado de dicha información (Landsman 1986, Barth 1991, Aboody 1996, Ayers, 1998 entre otros). En cuanto al arrendamiento, los investigadores han encontrado evidencia de que los inversores parecen ajustar el riesgo a través de la información revelada de los arrendamientos operativos, manteniendo que los arrendamientos no difieren de otros tipos de deuda, y como resultado, deberían llevar a aumentar el riesgo del capital. Determinar si los inversores y analistas miran en la sombra para determinar cómo capitalizar los pasivos derivados de los arrendamientos operativos es una cuestión empírica.

Una serie de trabajos examinan la relación entre los compromisos de pago de los arrendamientos, financieros primero y operativo después, con las deudas con el fin de comprender y determinar las cualidades como deuda de los arrendamientos habiendo encontrado algunos de ellos una relación positiva entre los niveles de deuda y el riesgo del capital. Si existe una relación similar entre los arrendamientos y dicho riesgo, entonces se podría concluir que los compromisos por arrendamientos se comportan de forma similar a la deuda, lo cual implicaría que ambos merecerían el mismo tratamiento contable. En palabras de Barral (2014: 60): “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 primer lugar vamos a repasar aquellos trabajos que consideran que los mercados tienen en cuenta los compromisos de pago de los arrendamientos independientemente de que dicha información esté reconocida en el balance o bien revelada en la memoria.

Muchas de las críticas realizadas al SFAS 13 argumentaron que el riesgo percibido por el mercado se incrementaría si los arrendamientos financieros fueran capitalizados. Martin, Anderson y Keown (1979), basándose en la hipótesis de los mercados eficientes, realizaron un estudio antes y después de la capitalización de los arrendamientos financieros para 17 firmas que tras la entrada en vigor del SFAS 13 mostraron un elevado nivel de arrendamientos financieros capitalizados. Tras el análisis realizado se concluye que el riesgo de capital no cambia tras la capitalización de los arrendamientos financieros.

Con el objetivo de determinar si los arrendamientos eran percibidos como deudas por parte del mercado, Bowman (1980) examinó directamente la relación entre la deuda y los compromisos por arrendamientos. Partiendo de 92 firmas americanas que habían revelado información sobre arrendamientos de capital en el ejercicio

1973 bajo el ASR 147, dicho autor demostró primero la relación positiva entre la deuda y el riesgo del capital. Posteriormente, comprobó que las firmas con altos niveles de deudas con frecuencia habían tenido que recurrir a la financiación a través del arrendamiento, afirmando que el riesgo estaba positivamente relacionado con el valor presente de los compromisos por arrendamientos de capital. Dicho resultado sugería que, por lo que respecta a la valoración del riesgo, el comportamiento de los arrendamientos era similar al resto de la deuda.

Siguiendo la misma línea, Finnerty, Fitzsimmons y Oliver (1980) estudiaron si el riesgo sistemático percibido por el mercado, de empresas con un importante uso del arrendamiento financiero se vio afectado tras la publicación del ASR 147 de la SEC, así como por los borradores y posterior emisión del SFAS 13. Tras la investigación realizada, con más de 600 empresas para el año 1978, dichos autores concluyeron que dichos pronunciamientos tuvieron un pequeño efecto en la percepción por parte del mercado del riesgo de las empresas, ya que el mercado consideraba esa información independientemente tanto si estaba reconocida en el balance o bien revelada en la memoria.

Abdel-Khalik (1981) llegó a similares resultados afirmando que el SFAS 13 no tendría impacto en el riesgo del capital. Realizó un estudio partiendo de 200 firmas pertenecientes a compañías aéreas, establecimientos de comida rápida así como industrias de comercio al por menor. Tras la realización de dicho trabajo el autor concluyó que aquellos que mantenían que el mercado penalizaría la capitalización de los arrendamientos financieros carecían de fundamento.

En el esfuerzo por determinar Munter y Tarcliffe (1983) si los usuarios de los estados financieros daban importancia económica a las revelaciones sobre la contabilidad de los arrendamientos establecidas por el FASB, pidieron a una serie de gestores de inversiones realizar un análisis de un grupo de firmas las cuales diferían en el tratamiento contable de los arrendamientos. Los resultados de este

estudio indicaron que dichos gestores tenían en cuenta el distinto tratamiento contable de los arrendamientos apoyando los esfuerzos realizados por el FASB en la emisión de su normativa sobre la contabilidad de los arrendamientos.

Wilkins y Zimmer (1983a, 1983b) realizaron un experimento de campo con el objetivo de investigar el efecto que en las decisiones de los prestamistas podría tener la forma de contabilizar los arrendamientos. Cincuenta y dos oficinas de treinta y cinco bancos internacionales participaron en la investigación. Tras el trabajo realizado, los resultados sugieren que los responsables de las entidades respondían de forma diferente ante diferentes niveles de endeudamiento y de rentabilidad de las compañías pero no así ante las distintas alternativas contables de la contabilización de los arrendamientos. Es decir, comprenden las implicaciones en el endeudamiento de los distintos métodos contables de los arrendamientos, no viéndose afectadas entonces sus decisiones por los mismos, no afectando por lo tanto la política contable a la decisión final del crédito. Tanto los arrendamientos capitalizados como los revelados en la memoria serían similares en las decisiones en relación a los préstamos. En Wilkins (1984) se llegan a similares conclusiones.

Posteriormente, Imhoff, Lipe y Wright (1993) extendió su investigación para examinar si los arrendamientos operativos podrían estar asociados con el riesgo del capital. Usando una muestra de 20 compañías aéreas y 51 empresas de distribución alimentaria de los Estados Unidos, los autores confirmaron que la valoración del riesgo por parte de los accionistas se explicaba mejor cuando los compromisos de pago de los arrendamientos operativos se tenían en cuenta a la hora de calcular los ratios financieros. Concluye dicho autor, que los inversores no se confunden con la información de los arrendamientos, independientemente de que la misma esté incluida en el balance o en la memoria, es decir, los arrendamientos se comportarían como deudas en la evaluación del riesgo.

Entre aquellos trabajos que estudian la relación entre los compromisos de pago de los arrendamientos con el precio de las acciones, nos encontramos con El-Gazzar (1993), el cual es uno de los pocos autores que examinan el impacto del SFAS 13 en la valoración de las acciones, centrándose fundamentalmente en como una mayor rigidez de los convenios de deuda afectaría a la cotización de las acciones. Planteó la hipótesis y encontró que, para aquellas firmas en las que habría incrementado la rigidez de los convenios de deuda, los precios de las acciones bajaron significativamente, coincidiendo con la publicación de los documentos previos al SFAS 13. Este resultado sugirió que algunas firmas tendrían que hacer verdaderos esfuerzos para seguir cumpliendo con las condiciones establecidas en los convenios de deuda.

Ely (1995) aunque confirma, al igual que en los estudios anteriores, la relación entre los arrendamientos operativos y la valoración del riesgo, fue de los pocos en hablar de los pagos contingentes. Concluyó que no estaban relacionados con el riesgo, lo cual no es extraño ya que no representan una cantidad fija, sino una forma de participación por parte del arrendador en las ganancias residuales del arrendatario.

Beattie, Goodacre y Thomson (2000a), contribuyen al debate “*reconocimiento versus revelación*” investigando la relación entre las revelaciones de los arrendamientos operativos y la evaluación del riesgo de capital realizado por los mercados de capitales. Aplicando el CCM y el método del factor, obtuvieron evidencia de una relación positiva entre el riesgo de capital y los ajustes en la deuda por los compromisos derivados de los arrendamientos operativos, concluyendo que los compromisos de pago de los arrendamientos operativos están relacionados positivamente con el riesgo de capital de la misma manera que la deuda en general.

Asimismo, las agencias de rating desde el año 2000 están aplicando distintos métodos para capitalizar los arrendamientos operativos considerándolos como pasivos como una forma más de financiación para las empresas. Para dichas agencias, la diferencia entre arrendamiento financiero y operativo es artificial debiendo ser considerados en ambos casos para conocer la situación financiera de las empresas (Financial Watch. ELT febrero 2007).

Lim, Mann y Mihov (2003) en un amplio trabajo realizado para una muestra de 6.800 empresas para el período 1980 a 1999, documentaron que la magnitud de los arrendamientos operativos se tiene en cuenta en la evaluación del riesgo de crédito por parte del mercado teniendo el mismo efecto que la deuda reflejada en el balance en las emisiones de bonos.

Centrándose en empresas del sector comercial, Mulford and Gram (2007) concluyen que hasta que los reguladores contables no modifiquen las normas de arrendamiento, los usuarios tendrán que ajustar manualmente los estados financieros para reflejar más adecuadamente la verdadera situación de una compañía.

Fulbier, Lirio y Pferdehirt (2008) afirman que las agencias de calificación crediticia ajustan los valores, lo cual está en línea con aquellos que opinan que los mercados capitalizan en cierta medida los contratos de arrendamientos, por lo que opinan que no sería del todo necesaria la reforma de la contabilidad de los arrendamientos para poder conocer el pasivo total de las empresas.

Altamuro *et.al.* (2009) llevaron a cabo un estudio para intentar examinar de qué manera las agencias de calificación y los bancos capitalizan los arrendamientos operativos en sus calificaciones crediticias. Se realizó dicho trabajo sobre 2.535 préstamos bancarios durante el período 2004 a 2005 encontrándose dos resultados diferentes. Si las empresas prestatarias tienen una calificación crediticia

por parte de S&P no se encuentra explicación adicional de cualquier ajuste relacionado con la capitalización de los arrendamientos operativos ya que según dichos autores esto aparcería explicado, ya que se considera que en dicha calificación crediticia ya estaría incluido el efecto de los arrendamientos operativos. Por otra parte, en ausencia de calificación crediticia, el banco realizaría la capitalización para el cálculo de los ratios. Similares conclusiones se alcanzaron en el trabajo de Altamuro *et.al* (2014) a través del análisis de 5812 préstamos para el período 2000-2009.

Relacionado con las investigaciones de Altamuro *et.al*, estaría el trabajo realizado por Hales, Venkataraman y Wilks (2012), donde se estudia la relación entre la activación como pasivo de las cuotas de arrendamiento derivadas de los períodos renovados de los contratos de arrendamiento y la capacidad de endeudamiento. El método empleado fue el de plantear a 42 estudiantes de máster diversas hipótesis sobre la concesión de financiación a compañías con arrendamientos operativos. Como resultado de dicha investigación un 77% de participantes prestarían dinero a las firmas que no presentan capitalizadas las opciones de renovación, un 47% a aquellas empresas que capitalizan y las presentan agregadas con el resto de pasivos y un 79% a aquellas firmas que capitalizan dichas opciones pero presentándola separada del resto de pasivos.

Por lo que respecta a la relación de los arrendamientos operativos con el coste de capital, el trabajo de Han (2010) evidencia una relación entre el coste de capital y los arrendamientos operativos, demostrando los resultados estadísticos que, por cada punto que se incrementa el endeudamiento como consecuencia de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos, el coste de capital se incrementaría en 66 puntos básicos, lo cual demuestra que los inversores tienen en cuenta al evaluar sus riesgos la financiación fuera de balance procedente de los arrendamientos operativos.

Andrade, Henry y Nanda (2011) analizan el impacto del arrendamiento operativo en los precios de mercado de los CDS y en las quiebras para 376 firmas en el período 2004-2006. Ellos encuentran que los diferenciales de crédito están positivamente relacionados con los compromisos de pago de los arrendamientos operativos. En otras palabras los arrendamientos operativos incrementarían los diferenciales de crédito.

Boastman y Dong (2011) estudian el impacto de los arrendamientos operativos desde la perspectiva de la valoración patrimonial, concluyendo que dicha valoración es independiente de si el arrendamiento es contabilizado como operativo o financiero.

Sin embargo, también existen algunos estudios que consideran que los mercados no son eficientes y que no captan de forma correcta la información de los arrendamientos no capitalizados (Garrod, 1989, El-Gazzar 1993) o que incluso que aunque dicha información se incorpore, se producen ineficiencias (Lipe, 2001). Otros autores señalan que los acreedores prefieren la capitalización de todos los contratos de arrendamientos (Comiskey y Mulford, 1988).

Lim, Mann y Mihov (2003) documentaron que por lo que respecta a las calificaciones de deuda, los arrendamientos operativos no llegan a ser reconocidos de la misma forma que los financieros.

Para Lindsey (2006) el mercado considera como pasivos los compromisos de pago derivados tanto de los arrendamientos operativos como financieros. Sin embargo, los participantes en el mercado de capitales no valoran de la misma forma dichos pasivos ya que la fiabilidad de las revelaciones de la memoria de los compromisos de uno a cinco años y de forma agrupada a partir del sexto año genera ciertas incertidumbres. Desde nuestro punto de vista, será las investigaciones ex post las que permitan desvelar dichas incertidumbres.

Dhaliwal, Lee y Neamtiu (2011), tras analizar el impacto de la capitalización de los arrendamientos operativos en las empresas del New York Stock Exchange, American Stock Exchange y NASDAQ entre 1984-2006, llegan a la conclusión de que el impacto de los arrendamientos operativos en el endeudamiento de las compañías así como en el coste de capital, es más débil para los arrendamientos operativos que para los arrendamientos financieros. Los autores creen que los resultados de su estudio dan soporte a la propuesta de eliminar los requerimientos para clasificar los arrendamientos como operativos o financieros y requerir a los arrendatarios la capitalización de todos los arrendamientos.

En un estudio más reciente, Cotten, Schneider y McCarthy (2013) investigan la relación entre el valor presente de los compromisos de pago de los arrendamientos operativos y las calificaciones crediticias concluyendo que estas serían más precisas bajo la futura normativa contable.

Para Fitó, Moya y Orgaz (2013) aunque existe literatura sobre el tratamiento de dicha información por parte del mercado en la que se manifiesta que la misma es tenida en cuenta por los analistas cuando estiman variables financieras tales como endeudamiento o rentabilidad, la información reconocida en los estados financieros tendría diferentes efectos que cuando se revela simplemente en las notas de la memoria.

Aunque son pocos los estudios que investigan la posible relación entre los compromisos de pago de los arrendamientos operativos y la predicción de quiebras, nos parece interesante comentarlos. Elam (1975) realizó una investigación en la que la hipótesis de partida era determinar en qué medida la capitalización de los arrendamientos a largo plazo incrementaría el poder de los ratios financieros para poder predecir la quiebra de las empresas. Para ello, se recopilaron datos de cuarenta y ocho empresas quebradas entre los años 1966 a 1972 que habían revelado en su memoria información sobre los compromisos por

arrendamientos. Las fuentes utilizadas fueron, primero *“The Wall Street Journal Index”* donde se obtuvieron un listado de firmas bajo el titular de bancarrota y una lista de fracasos empresariales suministrado en 1972 por *“Dun and Bradstreet”*, siendo reducida la misma para aquellas firmas cuyos estados financieros aparecían en *“Moody’s Industrial Manual”* para al menos el año inmediatamente anterior a la quiebra y que revelaban información en la memoria sobre los arrendamientos quedando finalmente reducida al final en cuarenta y ocho firmas. Tras dicho estudio no se obtuvo evidencia de que la capitalización de los arrendamientos incrementaría el poder de los ratios financieros para poder predecir la quiebra de las empresas. Ello no implica que dicho autor no estuviese de acuerdo con la capitalización de los arrendamientos ya que la misma podría ser interesante para otros usos no analizados en dicha investigación. Sin embargo, Altman, Haldeman y Narayanan (1977) encontraron que su modelo de predicción de quiebras mejoraría con la inclusión de las obligaciones no cancelables de los contratos de arrendamientos. Asimismo, nos parece interesante comentar el caso de la empresa holandesa *“Imtech”*, ya citada anteriormente a través del estudio de Lückerrath (2007), que se declara en suspensión de pagos en agosto de este año. Nos podemos preguntar si se podría haber previsto dicha situación teniendo en cuenta el elevado nivel de compromisos derivados de arrendamientos operativos de dicha compañía.

Tras la revisión de la literatura sobre el tratamiento por parte del mercado de los compromisos de pagos derivados del arrendamiento operativo, podemos concluir que la mayoría de los trabajos que estudian la relación entre los compromisos de pago de los arrendamientos y la evaluación del riesgo, consideran que los mercados de capitales se comportan bajo la hipótesis de la eficiencia²⁹. Es decir, los inversores no se confunden y tienen en cuenta la información de los contratos

²⁹ Bajo la hipótesis de la eficiencia al menos que los cambios en los métodos estén asociados con alguna alteración en los cash flows subyacentes, el mercado no debe responder a estas manipulaciones, pues su conducta racional implica que puede ver más allá de las cifras contables (Monterrey, 1998).

de arrendamiento independientemente de que dicha información se reconozca en el balance o se revele en la memoria, ajustando en ambos casos los compromisos de pago de los arrendamientos al realizar su valoración del riesgo.

Sin embargo, no podemos dejar de comentar que son los trabajos más cercanos a la fecha de emisión de la nueva propuesta sobre la contabilización de los arrendamientos, los que consideran que el mercado no tiene en cuenta de la misma forma los compromisos derivados de los arrendamientos operativos que la deuda recogida en balance. Será la investigación ex post la que nos permita determinar si el mercado es indiferente o no ante el reconocimiento o revelación de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos.

4.2.2. LOS AUDITORES ANTE EL “RECONOCIMIENTO VERSUS REVELACIÓN” DE LA INFORMACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS.

Dentro de los trabajos que relacionan el mercado con los arrendamientos creemos interesante considerar como una parte muy importante de los mismos, aquellos que estudian la postura de los auditores ante el “*reconocimiento versus revelación*” de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos no cancelables.

Libby, Nelson y Hunton (2006) examinan si las notas de la memoria podrían carecer de fiabilidad debido a que los auditores permitieran en cierto modo más errores en la información revelada que en la información reconocida. Tanto en el rendimiento de las acciones como en los ajustes relacionados con los arrendamientos, los socios de auditoría requieren mayores correcciones en las cantidades reconocidas que en las cantidades reveladas. Para dichos autores las posibilidades contables de los arrendamientos, podría disminuir la fiabilidad de la información auditada.

Muy interesante nos parece el trabajo de Krishnan y Sengupta (2011) donde se examina la percepción del auditor del reconocimiento versus revelación y su

relación con los honorarios de auditoría y las opiniones sobre empresa en funcionamiento. Ellos encuentran que los arrendamientos operativos están relacionados de forma positiva con los honorarios de auditoría, no así los arrendamientos financieros. En cuanto a las decisiones sobre empresa en funcionamiento, los auditores consideran como pasivos los compromisos de pago derivados de los arrendamientos financieros.

Un artículo de Norman, Rose y Suh (2011) proporciona los resultados de un experimento realizado entre 73 directores de auditoría interna concluyendo que la ubicación de la información financiera tiene efectos significativos en las decisiones de los auditores internos.

Por otra parte, y en cuanto a la motivación de los auditores para participar en los procesos de consulta abiertos por los reguladores contables, los auditores pueden estar motivados para participar si la norma tiene una influencia significativa en sus clientes ya que la riqueza de sus clientes forma parte implícitamente de sus ingresos (Watts y Zimmerman, 1990; Puro, 1984; Meier, Alam, y Pearson, 1993). Asimismo, y en el caso de los arrendamientos, consideramos que los auditores deberán emplear desde nuestro punto de vista su juicio profesional a la hora de revisar los arrendamientos y decidir si están o no correctamente clasificados. Allen, Rammanna y Roychowdury (2013) sugieren que las grandes auditoras tienden a limitar el empleo del juicio profesional en las normas contables puesto que podría aumentar el riesgo de litigio. Sin embargo otros autores como Hartwing (2013), sostiene que los auditores prefieren normas que requieran un mayor juicio profesional puesto que se incrementaría la demanda de los servicios de auditoría por parte de los preparadores y usuarios de la información financiera.

Como conclusión, aunque no se puede generalizar, parece ser que desde la perspectiva de la auditoría, la información reconocida está sujeta a una mayor revisión que la información revelada. Por otra parte, no hay consenso en cuanto a

la preferencia o no de los auditores por aquellas normas que requieran emplear en mayor o menor medida el juicio profesional.

4.3. LAS EMPRESAS ANTE LAS OPCIONES DE CONTABILIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS “REGULACIÓN CONTABLE VERSUS DECISIONES ECONÓMICAS”

Hasta finales de los años sesenta y principios de los setenta, la literatura contable había proporcionado pocas explicaciones acerca de las razones que sustentan algo tan fundamental como es la elección de los métodos y procedimientos contables por parte de los gerentes (Monterrey, 1998). Para Watts (1995) a principios de los años setenta, empezó a ser un problema la falta de argumentos de las escuelas de negocios para poder explicar las motivaciones y consecuencias de la elección de políticas contables que hacían las empresas, teniendo en cuenta la necesidad de enseñar a los alumnos a elegir entre diferentes alternativas contables y lo que es más importante enseñarles a entender las consecuencias económicas derivadas de cada una de las opciones.

Fueron Watts y Zimmerman (1978, 1986) los que intentaron encontrar una explicación a dichas cuestiones a través del desarrollo de la “teoría positiva de la contabilidad” afirmando que cuando los gerentes tienen que elegir entre métodos contables tiende a minimizar cualquier consecuencia económica negativa de la contabilidad. Para Molina y Mora (2015: 101): “dichos autores establecieron las bases para un tipo de investigación que ha sido muy prolífica y que se basa en las motivaciones de los preparadores para la elección o preferencias de métodos contables”. Incluso en situaciones donde los métodos contables no son opcionales, la evidencia sugiere que los gerentes modifican sus decisiones o acciones para obtener el efecto contable deseado.

Los responsables de las organizaciones son perfectos concededores del papel fundamental de la contabilidad. Por esta razón, la elección de métodos o procedimientos contables no es, precisamente, un acto neutral, sino que debe entenderse como una acción con consecuencias económicas cuyo impacto es necesario analizar (Monterrey, 1998).

Respecto a la reacción de las empresas ante cambios en la normativa contable, hay literatura que intenta demostrar en qué medida las compañías modifican sus estados financieros para minimizar los posibles efectos negativos de la regulación contable. Hay estudios que han tratado de determinar los factores económicos que influyen en la elección entre varias opciones contables como pueden ser los métodos de amortización, plazos de amortización de las pensiones, contabilización de los costes de exploración de industrias extractivas así como los gastos financieros relacionados con los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado (Bowen, Noreen and Lacey, 1981; Holthausen y Leftwich, 1983; Watts y Zimmerman, 1978)

En cuanto a los arrendamientos, se han realizado muchos esfuerzos por intentar comprender por qué las firmas utilizan los arrendamientos operativos como forma de financiación existiendo evidencia de que las empresas los han venido utilizando para conseguir una financiación fuera de balance evitando la capitalización de los mismos. Una de las principales críticas que se le hace al actual modelo de la contabilidad de los arrendamientos, es que ha permitido a las empresas manipular los contratos de arrendamientos para que contablemente queden fuera de balance. Incluso después del escándalo de Enron donde la SEC intentó disminuir las operaciones fuera de balance, las empresas han seguido utilizando los arrendamientos operativos como forma de financiación en muchos de los casos, por lo que mientras se siga manteniendo la normativa actual para el tratamiento contable de los arrendamientos, las compañías pueden y continuarán

explotando estas normas para ofrecer una mejor imagen a través de los ratios económicos-financieros. (Duke y Hsieh, 2006).

Son varios los estudios que han investigado los incentivos de la gerencia en cuanto a la capitalización o no de los arrendamientos al amparo de la actual normativa contable. A continuación, vamos a realizar una revisión de la literatura sobre los factores que afectan a la gerencia a la hora de elegir entre las alternativas contables de los arrendamientos y que intenta demostrar en que medida las compañías modifican sus estados financieros para minimizar los efectos de la regulación contable. Asimismo, vamos a realizar una revisión de aquellos trabajos que estudian la relación de complementariedad/sustituibilidad entre los arrendamientos y las deudas.

4.3.1. MOTIVACIONES DE LA GERENCIA ANTE LAS OPCIONES CONTABLES DE LOS ARRENDAMIENTOS

Por lo que respecta a la investigación sobre las motivaciones de la gerencia en cuanto a la elección contable relativa a los arrendamientos, hay estudios que investigan las medidas tomadas por la gerencia para evitar la capitalización de los arrendamientos a largo plazo no cancelables.

Abdel-Khalik (1981) realizó una de las primeras investigaciones sobre las motivaciones de la gerencia en torno a la capitalización o no de los arrendamientos operativos tras la entrada en vigor del SFAS 13. Evidenció dicho autor que algunas firmas renegociaron los términos de los contratos de arrendamientos, financieros, existentes para evitar cumplir con los criterios que exigían la capitalización de los mismos, comentando además que el largo plazo de implementación del SFAS 13 permitió a muchas firmas eludir los efectos potenciales de dicha norma.

El-Gazzar, Lilien y Pastena (1986) realizaron una investigación que examinaba los factores que afectaban a la decisión de la gerencia en torno a la contabilidad de los arrendamientos, utilizándose los informes anuales de 600 firmas para los ejercicios 1976 y 1977. Dicho estudio documentó los efectos de la elección realizada por la gerencia en la cuenta en el balance y en la cuenta de resultados de las firmas antes de la adopción del SFAS 13, llegando a la conclusión de que la gerencia utilizaba los arrendamientos operativos como forma de financiación con el objetivo de evitar la capitalización de los mismos. Tal y como manifiesta Lindsey (2006) una gran industria de leasing se desarrolló por dicha época, con el apoyo de contables y abogados que navegaban por las normas contables y fiscales de los arrendamientos.

En la misma línea, Imhoff y Thomas (1988) estudiaron el efecto de la nueva regulación y demostraron como la misma podía traer importantes consecuencias económicas para las empresas. Para dichos autores, en ese momento ya había suficientes motivos para preocuparse por el arrendamiento operativo como forma de financiación. El leasing históricamente había sido una atractiva forma de obtener el uso de los activos, debiéndose dicha popularidad, entre otras cosas, a la capacidad de los gestores de las empresas de mantener tanto el activo arrendado como el pasivo asociado fuera del balance. A pesar del esfuerzo de los reguladores de desarrollar reglas para reflejar en los estados financieros realmente la sustancia de los arrendamientos, los administradores encontraron la forma de registrar la mayoría de los arrendamientos como operativos en lugar de hacerlo como arrendamientos financieros o de capital, mostrando la reacción de la gerencia ante un cambio en la normativa contable.

Imhoff y Thomas, estudiaron como afectó la entrada en vigor del FAS 13 a la estructura de capital de las firmas. Basados en las notas de la memoria de 150 firmas con anterioridad a la entrada en vigor del SFAS 13, los autores estimaron la

cantidad de arrendamientos que deberían haber sido capitalizados si las firmas no hubieran cambiado su estructura de capital. Asimismo, demostraron una fuerte disminución de los arrendamientos financieros tras la adopción del SFAS 13, que a su vez fueron sustituidos por los arrendamientos operativos y por otras formas de endeudamiento. Los términos de muchos contratos de arrendamiento se modificaron para no cumplir con los requerimientos que obligaban la capitalización de los mismos, de tal manera que los ratios de apalancamiento no se vieron afectados. Por lo tanto, la estructura financiera cambió sustancialmente desde que la nueva normativa empezó a tomar fuerza, corroborando las teorías que mantienen la existencia de una relación entre la regulación contable y las decisiones económicas. En 1995, Godfrey y Warren llegaron a resultados similares en Australia. Asimismo, Altamuro (1995) sugiere que la gerencia maneja las reglas contables para alcanzar el tratamiento contable deseado.

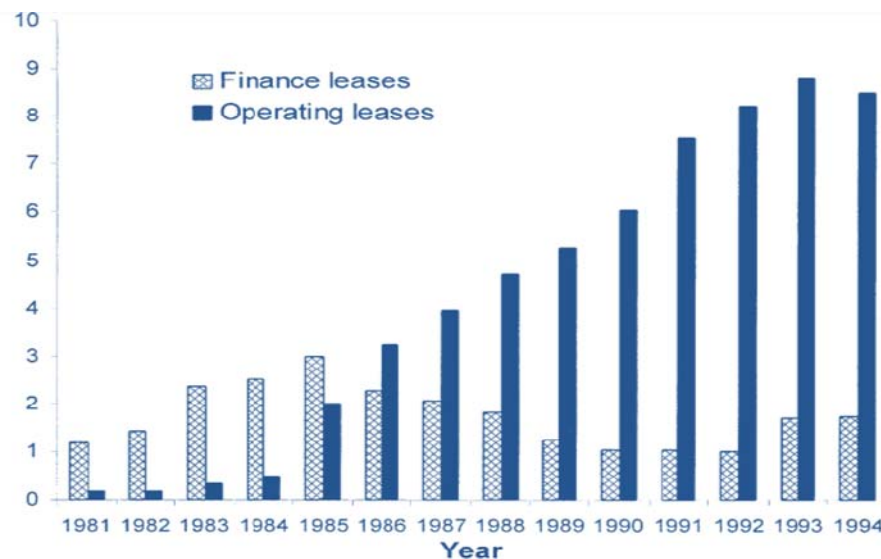
Nos parece muy ilustrativo el trabajo de Goodacre y Beattie (1999) donde se demuestra el importante crecimiento de los arrendamientos operativos y la disminución de los financieros, tras la entrada en vigor en el año 1984 de la normativa contable de arrendamientos en el Reino Unido (SSAP21) que obligaba a capitalizar los arrendamientos financieros (figura 4.5)

Para Goodacre (2003b) si los mercados son eficientes y ya tienen en cuenta los compromisos de pago de los arrendamientos en la valoración del riesgo, el impacto del reconocimiento de los mismos debería ser mínimo. Sin embargo la investigación empírica sobre la eficiencia de los mercados no es del todo contundente. Es más, los gerentes de las compañías se comportan como si los mercados no fuesen eficientes intentando tomar medidas para la reestructuración de los contratos de arrendamientos con el objetivo de mantenerlos fuera de balance. Considera dicho autor que, antes de la entrada en vigor de la futura normativa contable, las empresas reaccionarán intentando minimizar el impacto

de la futura capitalización. Medidas como disminuir la duración de los contratos sustituyendo los alquileres largos por otros más cortos y flexibles, renegociar los convenios de deudas, etc., serían tomadas por las empresas ante y después de la entrada en vigor de la nueva norma. Como ya hemos visto en el Capítulo 3, está previsto que la nueva NIIF 16 “Leases” entre en vigor el 1 de enero de 2019.

FIGURA 4.5. PAGOS POR ARRENDAMIENTOS EN MILLONES DE LIBRAS.

Fuente: Goodacre y Beattie (1999)



Beattie, Goodacre y Thomson (2006a) determinaron que el aflorar activos y pasivos en el balance como consecuencia de los arrendamientos operativos conduciría a una renegociación de las 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.

Franzen, Rodgers y Simin (2009) demostraron un notable incremento y, a su vez, una disminución de los arrendamientos operativos y financieros respectivamente para una serie de más de 100.000 observaciones anuales para el período 1980-2007. Los autores mantienen que esta tendencia es consistente con la propuesta de los reguladores y los puntos de vista de la prensa sobre la intencionalidad de las empresas en el uso de los arrendamientos operativos como forma de financiación fuera de balance.

Para Singh (2010) en un estudio que realiza sobre el impacto de la nueva norma sobre el sector del comercio al por menor y de restauración, será fundamental para las empresas poder evaluar el impacto de los cambios propuestos en sus estados financieros y diseñar el plan para poder operar bajo las nuevas normas. En caso de un impacto negativo, se espera que los gerentes realicen una serie de estrategias como por ejemplo acortar el plazo de los arrendamientos, disminuir las deudas existentes así como renegociar las condiciones de los contratos de alquiler así como de los de deuda para no tener problemas con el cumplimiento de los convenios de deuda.

Biondi *et.al* (2011) están de acuerdo con los organismos emisores de normas, cuando dicen que la normativa actual de los arrendamientos está siendo indebidamente manipulada por las empresas, dando lugar a grandes cantidades de deuda que quedan fuera de balance.

Cornaggia, Frazen y Simin (2012, 2015) intentan probar si las empresas utilizan los arrendamientos operativos como forma de financiación con el fin de fortalecer sus balances. A través de series temporales se demuestra que cuando las empresas no esperan obtener beneficios del arrendamiento financiero se incrementa el uso de los arrendamientos operativos. Ellos encuentran que los arrendamientos operativos permiten a las firmas gestionar mejor los convenios de deuda. También dejan constancia de que las firmas investigadas por la SEC por falsedad financiera

exhiben altos e inexplicables niveles de arrendamientos operativos, lo cual no quiere decir, desde nuestro punto de vista, en ningún momento que todas las firmas con altos niveles de arrendamientos operativos registrados así al amparo de la actual normativa contable tengan la intención de falsear su información financiera. En general, concluyen dichos autores que las empresas utilizan los arrendamientos operativos como forma de financiación fuera de balance con el objetivo de ampliar su capacidad de endeudamiento preservando al mismo tiempo unos balances conservadores.

Para Fitó, Moyá y Orgaz (2013), los resultados de su estudio hacen pensar que la implantación de la nueva norma tendría efectos relevantes, siendo de esperar que las compañías españolas reaccionarán ante la nueva regulación si piensan que pudiera tener efectos negativos para su situación económico-financiera. Desde nuestro punto de vista, dicha reacción ya se ha empezado a producir a través de la importante labor de lobby realizado por parte de importantes compañías españolas como Inditex, Telefónica, NH Hoteles, El Corte Inglés y Repsol YPF entre otras y que se puede observar a través del gran número de cartas de comentarios enviadas al IASB por parte de las mismas desde que se publicó el primer ED en agosto de 2010. Además, dicho estudio se evidencia a través del análisis de la evolución de los ratios, el efecto que podría estar teniendo la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos sobre las decisiones de la gerencia, poniéndose de manifiesto, una disminución del peso de los arrendamientos operativos sobre el inmovilizado.

En cuanto a la posible relación entre la compensación a la gerencia y la decisión de proceder o no a la capitalización de los arrendamientos, algunos estudios demuestran que dicha retribución no parece verse afectada por la decisión de capitalizar o no un contrato de arrendamiento (Ely, 1995, Beattie, Goodacre y Thomson, 2000b).

Como conclusión, podemos decir que la investigación asume que desde la emisión de la actual normativa contable de los arrendamientos, se han producido acciones por parte de las empresas para intentar evitar la capitalización de los mismos financiándose fuera de balance, aumentando los arrendamientos operativos en detrimento de los financieros. A través de los estudios a los que hemos hecho referencia en este epígrafe, se intentan ver las razones que llevan a las empresas a elegir los arrendamientos operativos frente a los financieros como fuente de financiación, jugando un importante papel en la financiación de las compañías. Por otra parte, aunque aún existen pocos estudios sobre las medidas que están tomando las empresas para intentar mitigar los efectos de la futura reforma contable antes de su entrada en vigor, parece ser que algunos ratios indican que estas están intentando disminuir el peso de los arrendamientos operativos. Lo que sí se puede saber cómo ha quedado reflejado en el epígrafe anterior, es la oposición a la propuesta mostrada por los preparadores de la información financiera. Será la investigación ex post la que realmente nos permita determinar cómo han actuado las empresas ante la nueva normativa contable.

4.3.2. RELACIÓN DE SUSTITUCIÓN Y/O COMPLEMENTARIEDAD ENTRE LA DEUDA Y LOS ARRENDAMIENTOS

Aunque relacionados con el epígrafe anterior nos parece interesante realizar un repaso por aquellos estudios que tratan de ver la relación de sustituibilidad y/o complementariedad entre las deudas y los arrendamientos

Ang Y Peterson (1984) habla de tres puntos de vista o teorías sobre el coeficiente de sustitución entre deuda y arrendamiento. La teoría financiera tradicional mantiene que los compromisos por arrendamiento y la deuda son sustitutos, implicando ambas obligaciones contractuales que disminuyen en la misma medida la capacidad de endeudamiento de las empresas, por lo tanto un mayor uso del arrendamiento debería estar relacionado con una menor deuda. Otras teorías,

basándose en las diferencias entre los términos y la naturaleza de los contratos de arrendamiento y de los contratos de deuda, mantienen que los arrendamientos disminuyen en menor medida la capacidad de endeudamiento de las empresas que la deuda en general. Por último, estarían aquellas teorías que afirman que debido a que los activos arrendados a largo plazo son específicos para las empresas, el riesgo en este caso sería más elevado que para el resto de la deuda, disminuyendo los arrendamientos en mayor medida la capacidad de endeudamiento de la empresa que la deuda en general.

En cuanto a los estudios que consideran que la complementariedad entre la deuda y los arrendamientos, dichos autores, llevan a cabo una serie de pruebas empíricas en una muestra de 600 grandes firmas de Estados Unidos para el período 1976 - 1981. Los resultados indican, para cada uno de los años analizados, que los arrendamientos y la deuda son complementarios, estando relacionado un mayor uso de la deuda con un mayor uso del arrendamiento.

Lewis y Schalleheim (1992) intentan ofrecer una explicación teórica para la complementariedad entre el arrendamiento y la deuda. Una teoría denominada “*leasing puzzle*” es desarrollada por Lewis y Schalleheim (1992) la cual está basada en las ventajas fiscales del leasing sobre la deuda afirmando que el leasing permite al arrendatario vender las ventajas fiscales al arrendador a cambio de bajar las cuotas del arrendamiento.

En Estados Unidos, *Duke et al.* (2002) obtuvieron alguna evidencia de la relación de complementariedad entre el uso del arrendamiento operativo y el nivel de endeudamiento aunque los resultados no eran tan claros como en otras investigaciones anteriores.

En cuanto a los estudios que consideran una relación de sustituibilidad entre los arrendamientos y las deudas, Sharpe y Nguyen (1995) y Krishnan y Moyer (1994) sugieren que para las grandes firmas, el arrendamiento y la deuda son sustitutos.

Beattie, Goodacre y Thomson (2000a) afirman que los arrendamientos operativos son de media aproximadamente treinta veces los arrendamientos financieros. Para una muestra de 200 firmas del Reino Unido para el período 1990-1994, los autores intentan comprender si los arrendamientos consumen o no capacidad de endeudamiento de las empresas, lo cual implicaría que se comportarían en gran medida como deuda. El resultado evidencia que de media una unidad monetaria (u.m.) de arrendamiento disminuye en 0,23 u.m. la capacidad de endeudamiento, siendo este efecto debido en gran parte al elevado peso de los arrendamientos operativos sobre el total de los arrendamientos. Este resultado proporciona evidencia de que los arrendamientos se comportan en muchos aspectos, aunque no exactamente, como deudas debido a que los arrendadores retienen una serie de riesgos que no son retenidos por los prestamistas. Como resultado, los arrendamientos no desplazan o sustituyen perfectamente la capacidad de endeudamiento.

Basándose en la Teoría Positiva de la Contabilidad así como en estudios previos, Duke *et al.* (2002) llegaron a la conclusión, utilizando una muestra de 187 firmas americanas para el período 1983-1985, de que el arrendamiento operativo estaba positivamente relacionado con la existencia de cláusulas de cumplimiento de restricciones financieras en los contratos de endeudamiento, lo que evidencia la utilización de los arrendamientos operativos en sustitución de la deuda.

Deloof (2007) realiza un estudio para intentar determinar si los arrendamientos y la deuda son complementarios o sustitutos para el caso de las pequeñas y medianas empresas belgas. Partiendo de la hipótesis que, debido a la regulación fiscal de los arrendamientos en Bélgica, no hay ventajas de los arrendamientos

frente a otro tipo de deudas, se espera que sean sustitutos. Se analizan 1.119 firmas no financieras para el período 1995-1999 concluyendo que los resultados refuerzan la teoría de la sustitución entre la deuda y los arrendamientos. Es decir, a mayor deuda menor nivel de los arrendamientos y viceversa. Dichos resultados son similares a los obtenidos por Deloof y Verschueren (1999) para grandes empresas y por Yan (2006) considerando que ambos disminuyen la capacidad de endeudamiento de las firmas.

Podemos decir que, como se deriva de los trabajos analizados, no hay unanimidad en cuanto a la relación de complementariedad o de sustituibilidad de los arrendamientos. Desde nuestro punto de vista dependerá de las características de cada sector así como de los objetivos de cada empresa en particular.

4.4. PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS Y PREPARADORES ANTE LA PROPUESTA DE MODIFICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS

A raíz de la propuesta de reforma sobre la contabilidad de los arrendamientos iniciada por el G4+1 con el objetivo de responder a las críticas sobre la normativa vigente, se realizaron una serie de trabajos para intentar conocer la percepción de la misma por parte de los usuarios y preparadores de los estados financieros.

Gopolakrishnan y Parkash (1996) realizaron una encuesta a todas las empresas incluidas en el Fortune 500 así como a 400 responsables de créditos de entidades financieras, en la cual se pedía valorar de 0 (nunca) a 100 (siempre) en qué medida determinados elementos podrían ser considerados como pasivos. Los resultados mostraron que los prestatarios y los prestamistas mantenían diferentes puntos de vistas sobre la consideración como pasivos de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos financieros, siendo considerados como pasivos

por parte de los prestamistas en un porcentaje mucho más elevado que en el caso de los prestatarios.

Beattie, Goodacre y Thomson (2006b), realizaron una encuesta en este caso a analistas de inversiones así como a directores financieros del Reino Unido. Los resultados mostraron que ambos grupos estaban de acuerdo con las deficiencias de la normativa contable de los arrendamientos, principalmente en cuanto a la posibilidad de poder estructurar deliberadamente las operaciones de tal manera que, transacciones similares se registren de formas diferentes. Sin embargo, mientras que los usuarios apoyan la propuesta, los preparadores no son tan positivos, apoyando solo de forma moderada la eliminación de las diferencias entre los arrendamientos financieros y operativos pero mostrando su desacuerdo con el tratamiento propuesto para las opciones de renovación así como para las rentas contingentes. Los principales argumentos en contra estaban relacionados con el coste que supondría la implantación de dicha nueva norma así como otras cuestiones relacionadas con la operatividad. Asimismo, los preparadores no creen que se vean afectadas las decisiones de los usuarios por el hecho de que dichas operaciones aparezcan reveladas en la memoria y no reconocidas en balance. Por otra parte, los autores añaden dado que mientras los preparadores deberían soportar los costes, los usuarios se beneficiarían de la mejora de la información financiera.

Durocher y Fortin (2009) en un estudio realizado a través de entrevistas a responsables de crédito de entidades financieras canadienses, concluyen que estos consideran que la propuesta de la capitalización de los arrendamientos operativos mejoraría la predicción de riesgos, y que desde una perspectiva coste-beneficio, tendría ventajas para los usuarios.

Asimismo, hay otros estudios que analizan la posición de los preparadores a través de las cartas de comentarios recibidas a los borradores de la propuesta tanto del

FASB como del IASB. Nunca una propuesta de reforma contable había recibido tantas cartas de comentarios lo cual nos da una idea de la alta preocupación de los preparadores ante la misma.

Comiran (2013) lleva a cabo un análisis del contenido de las cartas de comentarios recibidas por el FASB a raíz del ED sobre la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos. Tras el análisis de las cartas se concluye que solo un pequeño grupo estaba a favor de los cambios propuestos. La mayor parte de las preocupaciones giraban en torno al incremento de los costes asociados con la implantación de la nueva norma así como con el incremento de los honorarios de auditoría, el cambio en los sistemas de información así como, la renegociación de los convenios de deuda.

En el estudio de Barral (2014) se analiza la posición de los preparadores ante la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos a través del análisis de las cartas de comentarios en respuesta al ED 2010. Se recibieron 786 cartas de las cuales 554 correspondieron a preparadores, poniéndose de manifiesto tras la revisión de dichas cartas que es la posición contraria a la propuesta la que justifica tan elevada participación. Dicha posición contraria por parte de los preparadores se explica fundamentalmente por el efecto negativo que la modificación tendría sobre el ratio de endeudamiento, con todo lo que ello implicaría, así como porque los preparadores no tienen del todo claro el que los contratos de arrendamiento se deban reconocer, bien porque no se ajusten los elementos a las definiciones del marco conceptual o bien por la dificultad que plantea su medición y valoración.

Tras realizar esta revisión de la literatura, podemos concluir que la percepción de los usuarios y los preparadores ante la reforma de la contabilidad de los arrendamientos difiere en términos de coste-beneficio. Mientras que la mayor parte de los usuarios apoyan la propuesta basándose en el beneficio que tendría sobre la fiabilidad de la información financiera, los preparadores parecen no verla

con buenos ojos. Algunos de ellos, alegando las consecuencias económicas de la propuesta, recomendarían no cambiar la normativa relativa a los arrendamientos operativos, mientras que otros, aunque apoyan en cierta medida la propuesta, realizarían modificaciones en la misma para que se tuvieran en cuenta las particularidades de los contratos de arrendamientos, así como, de las diferentes industrias.

4.5. OTROS ESTUDIOS REALIZADOS DESDE EL ÁMBITO PROFESIONAL

Tras una revisión de la literatura académica sobre la capitalización de los arrendamientos operativos desde diferentes vertientes, nos parece interesante comentar una serie de trabajos realizados desde el ámbito profesional sobre el impacto principalmente de la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos.

En Estados Unidos la SEC (2005), a raíz del escándalo Enron, y como ya hemos comentado en los capítulos anteriores, realizó un estudio donde se revelaba que el 63,3% de las compañías americanas revelaban compromisos de pagos por arrendamientos operativos y un 22% reconocían y revelaban sobre arrendamientos financieros. El valor de los compromisos de pago de los arrendamientos operativos ascendería a 1.252.006 millones de dólares, siendo el ratio de compromisos futuros por arrendamientos operativos sobre financieros de 25 a 1.

En el año 2010 la firma PricewaterhouseCoopers (PwC, 2010a) junto con la Rotterdam School of Management, realizaron un estudio con el objetivo de entender las reacciones y percepciones de las entidades Europeas con respecto a su percepción sobre el nuevo proyecto de la contabilidad de los arrendamientos

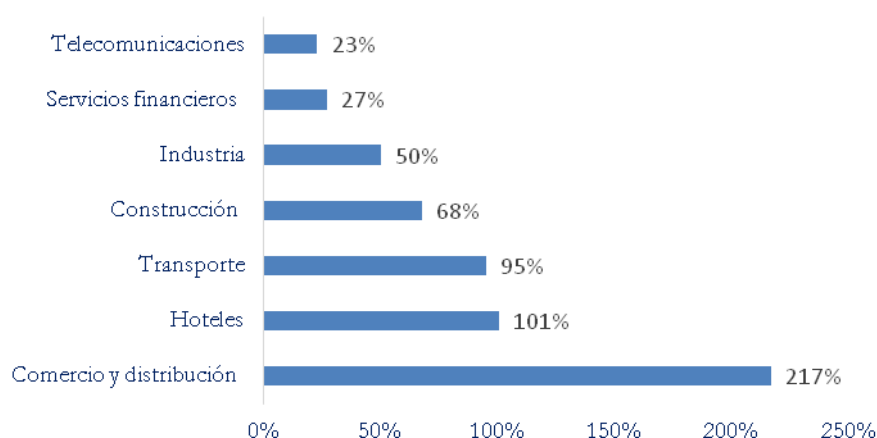
desde el punto de vista del arrendatario. Dicho estudio se realizó a través de una encuesta, en la que de 500 compañías a nivel mundial a las que se les solicitó su participación, finalmente fueron 200 las que se mostraron dispuestas a participar. El resto no respondió o bien indicaron que el peso de los arrendamientos en sus negocios era insignificante. La mayoría (85%) de los encuestados eran conscientes de los próximos cambios en la norma contable de los arrendamientos, pero solo el 25% dijeron disponer de los recursos disponibles para poder implantar la misma. Entre el 20% y el 35% mostraron su preocupación por el posible descenso en la calificación crediticia así como un aumento del coste de capital en el caso de que se llevase a cabo una capitalización de los arrendamientos operativos. Asimismo, un 16% mostró su preocupación por las consecuencias que dicha capitalización pudiera tener en el incumplimiento de los covenants.

En juego está según PwC (2010 b), a través de un estudio realizado sobre 3.000 empresas de diferentes sectores, un aumento del 58% de la deuda reflejada en los balances si se aplica la norma propuesta de registrar los compromisos de pago futuros por alquileres, ascendiendo dicho incremento en el caso del comercio minorista a un 217% (figura 4.6.). El incremento en el EBITDA sería del 18% ya que el gasto de arrendamiento sería sustituido por los gastos financieros y la amortización de los derechos de uso.

Según un estudio realizado por Casado (2010) para Expansión, las 35 mayores firmas de la bolsa española añadirían un mínimo de 40.000 millones a su volumen de deuda, lo que supondría un aumento de un 16%. La cuenta de resultados de las compañías también se vería afectada la nueva forma de contabilización de los alquileres. Los expertos predicen una reducción de beneficios en los primeros años de aplicación de la norma, ya que aumentaría los gastos en los primeros años. El EBITDA perdería utilidad para los analistas e inversores, ya que los alquileres dejaran de cargarse contra esa partida y se considerarán como amortizaciones e intereses financieros.

**FIGURA 4.6. INCREMENTO MEDIO DE LA DEUDA
TRAS LA CAPITALIZACION DE LOS
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS**

Fuente: Pricewaterhousecoopers (2010b)



En la figura 4.7 se pueden observar las empresas españolas (con exclusión de las entidades financieras) que tendrían un mayor incremento del endeudamiento en términos absolutos por la por la capitalización de los arrendamientos operativos. Si comparamos dichos datos con los compromisos de pagos revelados en las cuentas anuales del ejercicio 2014, se puede observar como en Telefónica e Inditex son los grupos que han experimentado, en términos absolutos, un mayor incremento de los compromisos de pago de los arrendamientos operativos habiendo disminuido significativamente en el caso de Ferrovial y de Repsol YPF.

En el caso de Meliá Hoteles se ha producido una disminución en un 12% aproximadamente debido, entre otras razones, a una renegociación a la baja de los períodos de determinados contratos de arrendamientos (figura 4.8).

FIGURA 4.7. COMPROMISOS POR ARRENDAMIENTOS EN MILLONES DE EUROS 2009

Fuente: Expansión (2010) y Cuentas Anuales de dichas empresas.

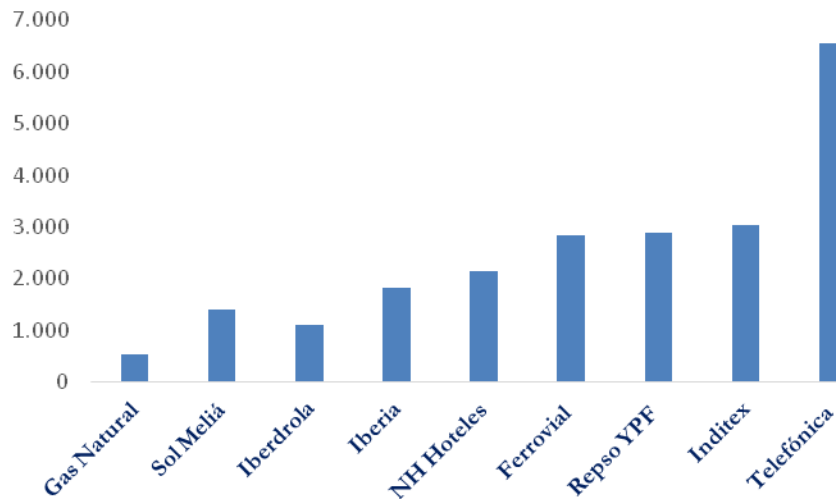
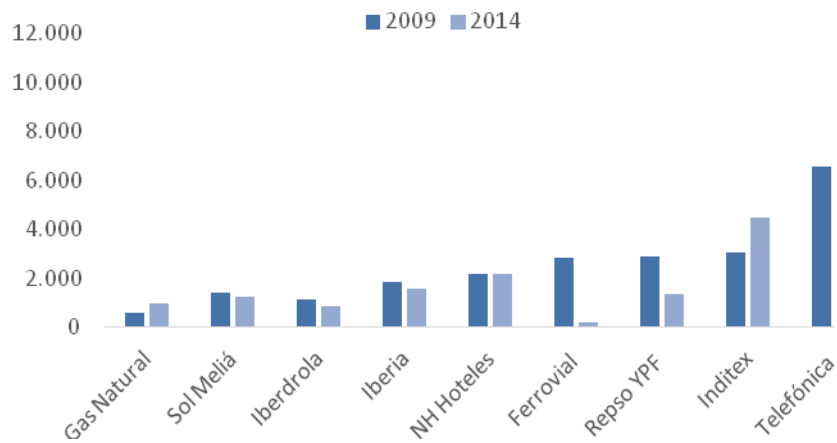


FIGURA 4.8. COMPARACION 2009-2014 COMPROMISOS POR ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS

Fuente: Expansión (2010) y Cuentas Anuales de dichas empresas



Por volumen, Telefónica es la empresa española con más compromisos futuros por alquiler de activos (redes, inmuebles y equipos, entre otros), que al cierre del ejercicio 2014 ascendían a 10.197 millones de euros habiéndose producido un incremento de un 56% aproximadamente respecto al ejercicio 2009. Inditex apenas posee tiendas en propiedad. Sin embargo con la nueva norma contable sus pasivos se incrementarían según las cuentas anuales de 2014 en 1.562 millones de euros aproximadamente.

NH hoteles tiene 2.156 millones de euros aproximadamente en compromisos futuros por el alquiler de los establecimientos que gestiona la cadena. Al incorporar ese coste futuro al pasivo, la deuda de la empresa hotelera se incrementaría un 142% aproximadamente. En el caso de Iberia, la mayor parte de la flota está bajo contratos clasificados como arrendamientos operativos. Asumir como deuda estos compromisos elevaría la deuda de la compañía en 1.562 millones de euros aproximadamente. Por lo que respecta a International Airlines Group (IAG) la nueva norma elevaría la deuda del grupo en aproximadamente 5.749 millones de euros.

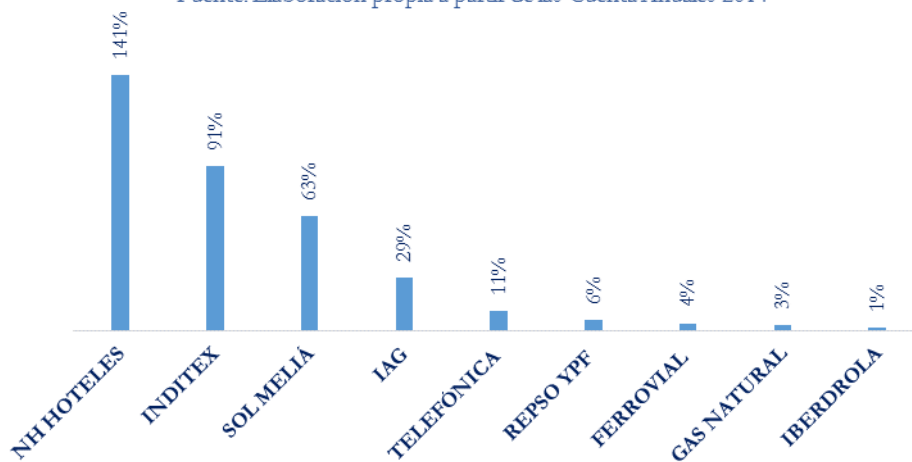
Muy ilustrativo nos parece comparar la relación de los compromisos revelados por arrendamientos operativos en las memorias de dichas compañías con el total del endeudamiento (figura 4.6). Como se puede observar las Compañías con un mayor porcentaje son NH Hoteles, Meliá Hoteles e Inditex que precisamente son aquellas que han mostrado una mayor objeción a la propuesta de reforma de la contabilización de los arrendamientos (figura 4.9.)

En el año 2012 una coalición de varias organizaciones entre ellas la United States Chamber of Commerce, encargaron un informe “*The Economic Impact of the current IASB and FASB Exposure Draft on Leases*” con el objetivo de examinar el impacto económico de la propuesta para la contabilización de los arrendamientos. Según

dicho estudio, dicho resultado afectaría negativamente a la creación de empleo, a la salud del sector inmobiliario así como a los pasivos de las compañías cotizadas. Se estimó un incremento de los pasivos en 1,5 trillones de dólares, una pérdida de unos 190.000 empleos así como una reducción en el PIB de unos 27,5 billones de dólares.

FIGURA 4.9. PORCENTAJE COMPROMISOS ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS/TOTAL PASIVO

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuenta Anuales 2014



Tras dicho informe, dicha coalición realizó un llamamiento a tanto al IASB como al FASB para que llevaran a cabo un análisis exhaustivo de los costes y beneficios derivados de dicha propuesta.

CAPÍTULO 5

EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN EL SECTOR HOTELERO

Tras la consideración se distintos sectores de actividad, se ha elegido el sector hotelero como aplicación de nuestro estudio por dos motivos fundamentales. En primer lugar, como se pone de manifiesto en algunos de los estudios referidos en el capítulo anterior, por el importante volumen de compromisos por arrendamientos operativos (CAO) revelados en las Cuentas Anuales de las grandes Cadenas Hoteleras a nivel mundial, siendo desde nuestro punto de vista una importante forma de financiación para dicho sector. En concreto, en el trabajo de Fito, Moya y Orgaz (2013), así como en el de PwC (2010, b), dónde se compara cuál sería el impacto por sectores de la capitalización de los arrendamientos operativos, se evidencia como los hoteles serían uno de los sectores más afectados. En segundo lugar, hemos optado por la actividad hotelera, debido a la escasa literatura específica existente sobre el uso y efectos de los

arrendamientos operativos en este sector, para así intentar contribuir con nuestro trabajo a las investigaciones realizadas al respecto.

Antes de centrarnos en la utilización de los arrendamientos operativos en el sector hotelero así como las implicaciones económicas y contables que tendría la capitalización de los mismos derivada de la futura norma contable, creemos necesario comentar en primer lugar las distintas formas de gestión hotelera, al ser el arrendamiento una de ellas, para poder entender la utilización de los arrendamientos por parte de los hoteles.

En segundo lugar y a partir de la información utilizada para nuestro estudio empírico, vamos a estudiar la evolución de las formas de gestión tanto a nivel global como en función de la titularidad de las cadenas hoteleras utilizadas para nuestro estudio (cadenas norteamericanas, cadenas europeas y cadenas chinas) debido a las importantes diferencias existentes entre las mismas.

Posteriormente, vamos a ver la importancia de los arrendamientos operativos como forma de financiación en el sector hotelero así como el impacto que tendría la capitalización de los mismos a raíz de la futura norma contable.

Asimismo, y debido a la reacción de los preparadores de la información financiera ante la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos, consideramos interesante comentar, a través de las cartas de comentarios enviadas al IASB y al FASB por parte de las mismas, la reacción de las cadenas hoteleras ante la futura norma contable.

Por último, consideramos necesario realizar un repaso por la literatura contable sobre el uso de los arrendamientos operativos como por parte de las cadenas hoteleras.

5.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

El ámbito de estudio de nuestro trabajo son las grandes cadenas hoteleras internacionales. Para ello, a partir del ranking de las 50 grandes cadenas hoteleras a nivel mundial (Hotels, 2015), hemos seleccionado aquellas cadenas hoteleras que cotizan en bolsa, representado las mismas un 74% sobre el total de hoteles, y un 71% sobre el total de habitaciones de las cadenas hoteleras a nivel mundial (figura 5.1). Hemos partido de dicho ranking ya que es uno de los más utilizados en los estudios de diversos ámbitos realizados del sector hotelero.

De dichos grupos cotizados todos excepto el grupo chino “Shanghai Jin Jiang International Hotel Group”, que cotiza en la bolsa de Shanghai, se regulan bajo los parámetros establecidos por los dos grandes sistemas contables vigentes en la actualidad: el de las NIIF desarrolladas por el IASB, y que tiene como importante punto de referencia la NIC 17, o el de los pronunciamientos del FASB que, en la actualidad, y como ya hemos podido ver en el capítulo 2, se centra en el bloque 840 de la Accounting Standards Codification que lleva por título “Arrendamientos” y que, hasta su entrada en vigor en 2009, y por tanto durante una parte importante del período analizado, tuvo como norma fundamental el FAS 13 sobre la contabilización de los arrendamientos así como todas las modificaciones posteriores introducidas posteriormente. Por otra parte, y aunque no sea un grupo cotizado, hemos considerado interesante incluir en nuestro análisis el grupo español “Barceló” ya que elabora sus cuentas consolidadas en base a las NIIF.

Por último, hemos excluido de nuestro estudio el grupo “The Walt Disney Company” debido a que sus líneas de negocio son mucho más amplias que la actividad hotelera ya que incluye resorts, parques de atracciones, canales de televisión, etc. Además, en las cuentas consolidadas revisadas no se incluye información segmentada suficiente por líneas de negocio para que podamos

obtener la información necesaria sobre la actividad hotelera. De las cadenas hoteleras seleccionadas, hemos realizado para nuestro estudio el período el período 2005-2014³⁰. Tal y como hemos podido ver en el capítulo 4 la mayoría de estudios realizados abarcan pocos años y un gran número de empresas. Sin embargo nuestro estudio es de diez años para los 19 grandes grupos hoteleros que cotizan en bolsa, por lo que nuestra muestra final serían 190 observaciones.

Tras la selección de los grupos a incluir en nuestro estudio, hemos realizado una amplia labor de búsqueda de información examinado para cada compañía y para cada uno de los años analizados diversos documentos como Memorias, Balances, Cuentas de resultados, comunicados a organismos públicos en los diferentes formatos exigidos por los distintos reguladores como los 20-F, 10-K, Annual Reports, Cuentas e Informes Anuales, etc., multiplicados por el número de años que comprende el estudio. En el anexo 3 se recogen los documentos que se han tomado para el estudio en cada una de las cadenas hoteleras elegidas para el análisis. Para poder realizar dicho estudio, hemos dividido las cadenas hoteleras seleccionadas en los siguientes grupos:

1. Cadenas hoteleras que se regulan por los pronunciamientos del FASB, las cuales todas son norteamericanas.
2. Cadenas hoteleras que se regulan por los pronunciamientos del IASB, las cuales todas son europeas.
3. Cadenas hoteleras chinas. En este caso tenemos tres grandes cadenas hoteleras, de las cuales tanto “Home Inns & Hotel Management” y “China Lodging Group” al cotizar ambas en la bolsa de New York presentan sus estados financieros bajo los pronunciamientos del FASB. La tercera gran cadena hotelera china que hemos incluido en nuestro trabajo es el grupo hotelero “Shanghai Jin Jiang International” que como hemos comentado

³⁰ Se ha elegido este periodo de diez años para nuestro estudio porque este ha sido el periodo de aplicación de las NIIF por parte de los grupos hoteleros cotizados españoles y de esta forma poder hacer comparaciones con el resto de grupos hoteleros internacionales.

anteriormente cotiza en la bolsa de Shanghai presentando sus estados financieros en base a los Hong Kong Financial Reporting Standards (HKFRS) siendo similar en lo fundamental la forma de reconocer y revelar los arrendamientos con respecto a la NIC 17 y al ASC 840.

FIGURA 5.1. RANKING MUNDIAL POR HABITACIONES DE LAS CADENAS HOTELERAS COTIZADAS.

Fuente: Elaboración propia a partir del ranking publicado por la revista Hotels, 2015

Ranking Mundial	COMPAÑÍA	HABITACIONES	HOTELES
1	HILTON WORLDWIDE (EE.UU)	715.062	4.322
2	MARRIOT INTERNATIONAL (EE.UU)	714.765	4.175
3	INTERCONTINENTAL HOTEL GROUPS (R.U.)	710.295	4.840
4	WYNDHAM HOTEL GROUP (EE.UU.)	660.826	7.645
5	CHOICE HOTELS INTERNATIONAL (EE.UU)	500.000	6.300
6	ACCOR (FRANCIA)	482.296	3.717
8	STARWOOD HOTELS & RESORTS (EE.UU)	354.225	1.222
9	SHANGHAI JIN JIANG INTERNATIONAL (CHINA)	352.538	2.910
11	HOME INNS & HOTEL MANAGEMENT (CHINA)	296.075	2.609
12	CHINA LODGING GROUP (CHINA)	209.955	1.995
14	HYATTS HOTEL CORPORATION (EE.UU)	155.265	587
17	MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL (ESPAÑA)	98.829	377
22	EXTENDED STAY HOTELS (EE.UU)	75.995	682
24	WHITBREAD (R.U.)	59.138	697
25	NH HOTEL GROUP (ESPAÑA)	57.127	363
28	MGM RESORTS INTERNATIONAL (EE.UU)	46.908	20
33	WALT DISNEY CO (EE.UU)	39.751	43
34	CAESARS ENTERTAINMENT CORP (EE.UU)	37.820	30
39	MILLENIUM & COPTHORNE HOTELS (R.U.)	33.367	120
42	BARCELÓ HOTELS & RESORTS (ESPAÑA)	31.230	100
	TOTAL CADENAS COTIZADAS	6.559.236	48.524
	TOTAL CADENAS HOTELERAS	8.876.023	68.238
	% SOBRE EL TOTAL	74%	71%

Es decir, en este caso los arrendamientos operativos no cancelables también quedan fuera de balance revelándose en la memoria los compromisos mínimos a corto y largo plazo por los arrendamientos operativos no cancelables.

5.2. FORMAS DE GESTIÓN EN EL SECTOR HOTELERO

Al hablar de formas de gestión en el sector hotelero, nos vamos a centrar en las cadenas hoteleras las cuales son definidas por Vacas (1999:79) como: “una forma concreta de concentración hotelera, que supone la gestión unificada de un cierto número de establecimientos, según modelos muy variados, pero teniendo en común una dirección única, un mismo proceso productivo y unos objetivos idénticos”

En la década de los sesenta y setenta las cadenas hoteleras internacionales eran propietarias de los hoteles que explotaban, sin embargo, a partir de los años noventa, la estructura de la gestión hotelera se vuelve más difusa y compleja (Go y Pine 1995). La separación del control y la propiedad, junto con la participación de empresas ajenas al sector hotelero, ha dado lugar a la proliferación de diferentes modelos de negocio en la industria hotelera al amparo de las cuales se ha producido la internacionalización de las grandes cadenas hoteleras.

Las formas de gestión y la estructura empresarial de las cadenas son muy variadas, unas cadenas son propietarias, o participan de forma importante en los hoteles de su grupo, otras arriendan los hoteles que explotan y otras firman contratos de gestión o franquicias con los establecimientos propiedad de otros. Incluso una misma cadena puede simultanear diferentes modalidades, pero en todos los casos asumen riesgos en mayor o menor medida y se responsabilizan del control de gestión. Vamos a comentar a continuación dichos cuatro modelos de negocio o de explotación hotelera, propiedad, arrendamiento, gestión y franquicia, que son utilizados por parte de las cadenas hoteleras como formas de explotación, siendo

la gestión y la franquicia, como veremos a continuación, los que han permitido la expansión y por lo tanto la internacionalización de las grandes cadenas.

Aunque el objeto de nuestro trabajo es analizar los efectos que tendrá la nueva norma contable de los arrendamientos en la industria hotelera, creemos necesario desarrollar las distintas formas de gestión empleadas en dicho sector para poder entender la importancia de los compromisos por arrendamientos en el sector hotelero.

5.2.1. PROPIEDAD

Este modelo supone que la gestión del negocio, el riesgo empresarial, corre a cargo de las misma entidad que es propietaria del establecimiento, de tal modo que este tipo de modelo suele ser propio de las PYMES, y especialmente de aquellas empresas familiares donde la gestión del negocio hotelero lo lleva a cabo de manera directa la propia familia. Esto no implica que las grandes cadenas, como veremos a continuación, no tengan hoteles en propiedad sino que lo comporten además con las otras formas de gestión. Se trataría pues, de la misma empresa o grupo hotelero la que es propietaria del inmueble e instalaciones y gestora del negocio hotelero que en ellas se desarrolla, asumiendo en este caso el dueño el 100% del riesgo derivado del negocio. El titular de la explotación, es igualmente el titular del inmueble de tal modo que asume, tanto los costes y beneficios derivados de la propiedad del inmueble, posibles plusvalías o minusvalías, impuestos, préstamos hipotecarios, etc., como aquellos otros provenientes de la explotación.

Este modelo de negocio ha sido tradicional durante la mayor parte del desarrollo turístico en casi todos los países, debido a que se entendía que había un doble beneficio, el derivado de la plusvalía del inmueble y el obtenido en la gestión,

como era normal en los tiempos de bonanza económica y expansión de la industria hotelera hasta los años 90.

La propiedad de los hoteles supone muchas veces una especial preocupación por el mantenimiento y conservación de los inmuebles y el resto de sus instalaciones, pensando no sólo en la mejor prestación del servicio sino también en la posible revalorización de la propiedad. El inconveniente de esta fórmula sería tal y como establece Vacas (1999) que el crecimiento a través de esta fórmula sería más lento por los elevados recursos financieros que precisan las inversiones hoteleras.

La importancia del capital inmovilizado, tanto en terrenos como en edificios, en el caso de empresas no dedicadas al negocio inmobiliario, se ha puesto de relieve en las últimas décadas, hasta el punto de llegar a hablar del “quinto recurso” de la empresa después del capital, los recursos humanos, la tecnología y la información (Liow y Nappi-Choulet, 2008). Asimismo, Roulac (2011) evidencia la evolución de la gestión de los activos inmobiliarios pasando de la propiedad de los mismos, propio de la década de los setenta, hasta la situación actual en la que la gestión de los activos se ha convertido en una fuente de crecimiento, eficiencia y rentabilidad para las empresas.

En el caso del sector hotelero, como veremos a continuación, la propiedad ha ido cediendo importancia hacia otras formas de gestión de los recursos inmobiliarios, sobre todo a través de operaciones de venta con arrendamiento operativo posterior, pero también a través de otras fórmulas como operaciones de venta y management posterior o bien de venta y franquicia posterior. Prácticamente, la totalidad de las cadenas hoteleras que hemos tenido en cuenta para nuestro estudio ponen de manifiesto en sus informes anuales información sobre su política de gestión de activos, a través de la cual se pretende no solo la obtención de liquidez sino también mejorar la eficiencia y la gestión de los recursos empleados. Es el denominado “*Asset light*”.

5.2.2. ARRENDAMIENTO

Hasta finales de los años noventa, la expansión de las grandes cadenas hoteleras se realizaba a través una política de compras de nuevos hoteles, explicada sobre todo por los bajos precios del sector inmobiliario y la gran capacidad de autofinanciación. Sin embargo, cuando los precios del suelo urbano comienzan a subir, se hace más difícil seguir con las compras, optándose cada vez en mayor medida por la política de establecer contratos de arrendamiento a largo plazo con los propietarios de los hoteles. Asimismo, como curiosidad en cuanto al arrendamiento como forma de gestión, nos parece interesante comentar el caso de “Meliá Hotels International” ya que el primer hotel de dicha cadena fue un hotel explotado en régimen de arrendamiento. Con tan solo 21 años, un joven y emprendedor Gabriel Escarrer Juliá inicia la explotación, en régimen de arrendamiento, de su primer establecimiento. El hotel Altari, (Palma de Mallorca), albergará las primeras 60 habitaciones de la futura “Sol Meliá”. Al no disponer de los recursos necesarios para adquirir la propiedad se puso la primera piedra de lo que casi 60 años más tarde se ha convertido en una gran cadena hotelera con una gran presencia internacional.

Por lo que respecta al arrendamiento como forma de gestión, en primer lugar tenemos que decir que los hoteles en arrendamiento que son explotados por parte de las cadenas hoteleras pueden proceder bien de operaciones previas de venta con arrendamiento operativo posterior o bien de nuevas aperturas realizadas directamente en régimen de arrendamiento. Obtener información sobre el origen de los mismos no es fácil, ya que no es una información directamente proporcionada por las compañías. Para obtener dicha información, habría que buscar en las Cuentas Anuales o bien Annual Reports de dichas compañías, en los informes anuales publicados en sus respectivas webs, en los hechos relevantes, en prensa, etc.

Este sistema supone la firma de un contrato de arrendamiento entre el propietario del establecimiento y la cadena, que lo integra en su red. El arrendamiento conlleva la cesión total del control de la gestión y el establecimiento se identifica plenamente con la cadena, pasando a formar parte de la estructura fija de la misma, en todo, salvo en la propiedad.

Bajo el acuerdo de arrendamiento, el arrendatario (cadena hotelera) alquila el hotel al propietario (arrendador) por un determinado número de años, el cuál puede variar desde 80 a 15 años según hemos podido verificar. Casi todos son prorrogables por lo que se ponen los compromisos de pago correspondientes a los períodos mínimos. También la mayoría de dichos contratos incluyen cuotas contingentes que según hemos podido verificar son bastante importantes.

Dentro de los arrendamientos, caben muchas variantes ya que, las partes pueden establecer tantas condiciones o pactos como estimen oportunas, siempre que no sean contrarias al ordenamiento jurídico correspondiente al país donde se realice la contratación. De todas formas, los elementos comunes a todos ellos serían los relativos a la propiedad del establecimiento así como a la contraprestación del arrendamiento.

Las condiciones del contrato son variadas, pero casi siempre se suele pactar que la cadena haga frente a las reparaciones ordinarias, y el propietario asuma la renovación del inmovilizado, responsabilizándose y administrando las cuotas de amortización y las provisiones para reparaciones extraordinarias.

En el momento de formalizar el contrato y como anexo al mismo, se suele definir el inventario de instalaciones y equipamientos que la explotadora recibe para el uso y que se debe comprometer a restituir en el mismo estado en que los recibió en el momento de la finalización del contrato de arrendamiento. Cuando se hace referencia al mismo estado en que los recibió, se debe entender al estado normal

en que deben encontrarse dichos elementos una vez pasado el plazo del contrato y tras un uso normal y razonable del mismo.

Como contraprestación a la cesión que del inmueble y equipamientos hace la propiedad a favor de la gestora-explotadora, ésta debe satisfacer un canon como contrapartida a la misma. Este canon puede ser:

- Un importe fijo, de tal modo que con independencia de la marcha del negocio, el 100% del riesgo empresarial lo asume la gestora-explotadora que se compromete a pagar una cantidad fija, con independencia de los ingresos o del margen de beneficio obtenido.
- Un importe variable, que supone que la propiedad participa asumiendo una parte del riesgo empresarial del negocio.
- Una combinación de ambas.

De todas formas, serán las partes las que, en función de su libertad de negociación establezcan las contraprestaciones que consideren oportunas. Aunque si hay una regla que permanece en estas negociaciones y es que la propiedad quiere asumir el menor riesgo posible manteniendo siempre la mayor parte de la contraprestación como una cantidad fija. Sin embargo la explotadora prefiere justo lo contrario, intentando que la mayor parte de la contraprestación sea variable y directamente vinculada a la marcha del negocio. Dichas cuotas denominadas contingentes puede igualar o incluso duplicar en algunos casos los importes registrados como compromisos a corto plazo por arrendamientos operativos.

5.2.3. GESTIÓN O MANAGEMENT

En este caso, una empresa propietaria de uno o varios hoteles contratan con una cadena los servicios de gestión y administración de los mismos, y esta última asume la dirección y se responsabiliza ante la propiedad de los resultados

obtenidos. El personal pasa a depender normalmente de la cadena, aunque como en el caso anterior, todo depende de los acuerdos alcanzados.

La propietaria suele mantener la responsabilidad del negocio, supervisando el proceso productivo, recibiendo dos tipos de remuneraciones, una fija por el desarrollo de la gestión, y otra variable en función de los resultados. El crecimiento de la cadena bajo esta fórmula sería más rápido, pero a veces resulta difícil mantener las características genéricas del producto diseñado por la cadena.

En el modelo de gestión o management la relación entre la propiedad y/o explotadora del negocio, y la gestora, se sustenta sobre los siguientes elementos:

- La propiedad del establecimiento puede coincidir o no con la empresa explotadora, pero a los efectos del contrato de gestión será la empresa explotadora la que soportará el riesgo de la explotación.
- La empresa gestora o de management asume una parte pequeña del riesgo empresarial, que se concretará sólo en que puede ganar más o menos dinero, pero normalmente, no perderá. Su función será la de asesorar, con mayor o menor capacidad de autonomía y mando en la gestión, al a empresa explotadora que será la titular del riesgo empresarial

5.2.4. FRANQUICIA

Esta forma de gestión empresarial, que tanto ha crecido en los últimos años en otros tipos de negocio, parece haber encontrado un campo idóneo en la hostelería, y se ha introducido en el sector hotelero con mucha intensidad.

Las franquicias, en el sector hotelero aparecieron por primera vez, en el ámbito internacional en 1962 cuando Holiday Inn (grupo IHG), introdujo esta forma de contratación consistente en que la empresa franquiciadora cede a la franquiciada el uso del nombre comercial, la imagen de marca, la asistencia técnica (know-how) y

en algunos casos la financiación y la publicidad, a cambio de un canon, de ahí el importante gasto en marketing de dichas cadenas con hoteles en franquicia.

El hotel franquiciado debe someterse a las directrices generales de la cadena, pero conserva la propiedad y la asunción del negocio. La cadena, cuando integra en su red hoteles en franquicia, no sólo se preocupa de los beneficios que le reportará el contrato, sino que velará en todo momento porque su imagen corporativa no se deteriore, para ello inspeccionará periódicamente el cumplimiento estricto del contrato, que suele materializarse en unos manuales detallados sobre los procesos productivos y la unidad corporativa de la cadena.

Esta fórmula supone también un crecimiento rápido de la cadena, pero suele dar problemas de cara al mantenimiento de las características unificadas de los productos, pese a los compromisos asumidos.

En la figura 5.2 se pueden observar las principales características de las formas de gestión comentadas. Se puede observar que no hay diferencias de gestión entre los hoteles en propiedad y los hoteles en arrendamiento. Si habría diferencias como veremos a continuación a nivel de estados financieros ya que prácticamente la totalidad de los hoteles en arrendamiento se registran como operativos sin que se reconozcan en el balance registrándose en la cuenta de resultados el gasto de forma lineal en la mayoría de los casos. Como ya sabemos, la única información sobre los compromisos de pagos futuros a corto y largo plazo de los arrendamientos operativos no cancelables es la revelada por la notas de las memorias.

5.2.5. AGRUPACIONES DE HOTELES INDEPENDIENTES

Además de las cuatro formas de gestión hotelera que acabamos de comentar, nos parece interesante hablar de las agrupaciones de hoteles independientes.

Estas agrupaciones, que no son cadenas hoteleras propiamente dichas por su estructura y características, permiten a hoteles independientes agruparse y obtener las ventajas tradicionales de las cadenas, como son la comercialización conjunta, las centrales de reservas y las centrales de compras, si bien los hoteles asociados siguen conservando su propia capacidad de gestión y organización interna.

FIGURA 5.2. MODELOS DE GESTIÓN HOTELERA

Fuente: Elaboración propia

	PROPIEDAD	ALQUILER	GESTIÓN	FRANQUICIA
Servicios ofrecidos	Todos los servicios de gestión hotelera Marcas Marketing & Distribución/Sistemas de Reservas Red de compras Otros mantenimiento, administración, etc.			Marcas Marketing & Distribución Sistemas de Reservas
Ingresos	Todos los ingresos del hotel		Honorarios (fees) Sobre ingresos Sobre beneficios Marketing y reservas	Honorarios (fees) Sobre ingresos Marketing & Reservas
Empleados	Perteneencia a la cadena hotelera		Perteneencia a la propietaria	
Compromisos		Alquiler (Fijo/variable)	Posibilidad de garantía mínima	
Mantenimiento	Obligación de la cadena hotelera		Obligación de la propiedad	

En el ámbito internacional la más importante es la norteamericana “Best Western International”, que en 2014 cuenta con 3.931 hoteles, ofreciendo a sus miembros servicios de consultoría y comercialización unificados, así como un sistema de reservas considerado como de los más sofisticados del mundo. Algunas agrupaciones como “Ciga Hotels” limita mucho la aceptación de nuevos miembros, para poder conservar la imagen de lujo y exclusividad.

5.3. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE GESTIÓN EN EL SECTOR HOTELERO INTERNACIONAL

Tras comentar las diferentes formas de gestión hotelera vamos a proceder a analizar la estructura por formas de gestión de las diferentes cadenas hoteleras en función a la titularidad de las mismas.

Como se puede observar en las figuras 5.3. y 5.4, el mayor peso en cuanto al número de hoteles corresponde a lo largo de los diez años analizados a las cadenas norteamericanas, seguidas por las europeas y las chinas. Sin embargo ha cambiado un poco la composición de la oferta hotelera a nivel internacional debido a la expansión experimentada en los diez últimos años por las cadenas chinas analizadas. Todas han aumentado su oferta hotelera pero han sido las chinas las que más han crecido porcentualmente

FIGURA 5.3. PORCENTAJE DE HOTELES POR TITULARIDAD DE LAS CADENAS HOTELERAS

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas e Informes Anuales de las Cadenas Hoteleras

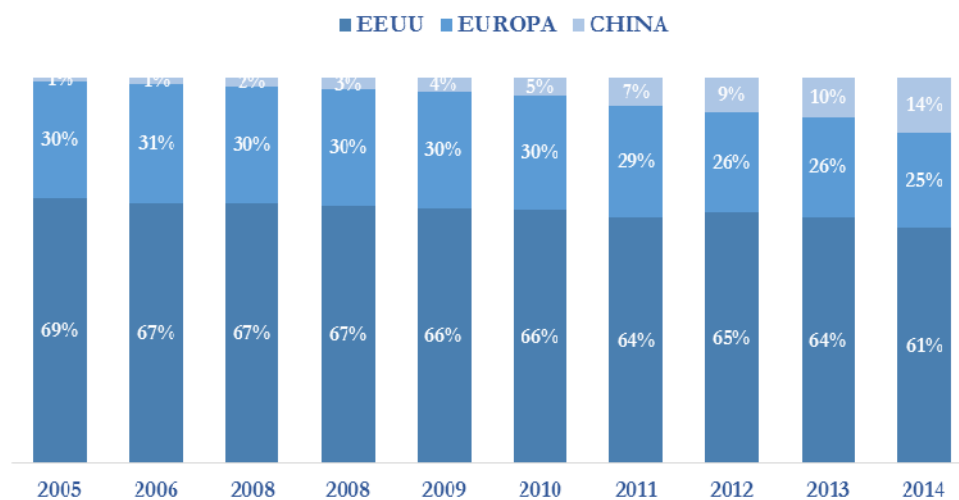
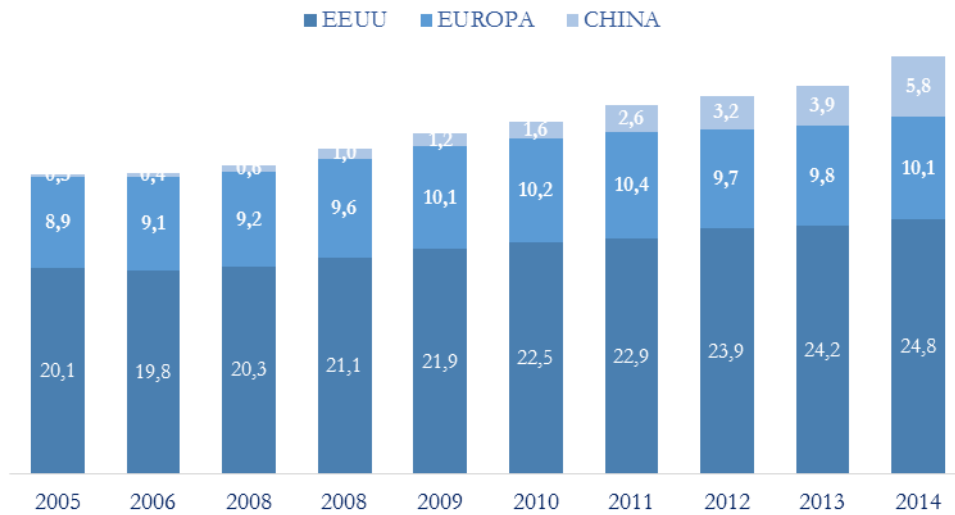


FIGURA 5.4. EVOLUCIÓN OFERTA HOTELERA

(miles de hoteles)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En cuanto a las formas de gestión de las cadenas que hemos analizado (figura 5.5.), se puede observar que es la franquicia la que tiene mayor peso debido fundamentalmente a la importancia de las grandes cadenas norteamericanas que explota en 2014 casi un 70% de sus hoteles en régimen de franquicia y un 24% aproximadamente en régimen de gestión, lo cual no quiere decir que tengan entidad económica los hoteles en propiedad y en arrendamiento, como podremos ver en el epígrafe siguiente. A nivel de hoteles la diferencia es muy significativa pero no así a nivel de activos, pasivos, ingresos y gastos relacionados con dichas formas de gestión. Como se puede observar en la figura 5.6, los ingresos totales procedentes de hoteles en propiedad y en arrendamiento son aproximadamente un 63% en el año 2014 habiéndose disminuido a lo largo de los años a raíz del proceso de *“asset light”* realizado sobre todo por las cadenas hoteleras norteamericanas.

FIGURA 5.5. PORCENTAJE FORMAS DE GESTIÓN GRANDES CADENAS HOTELERAS A NIVEL MUNDIAL

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

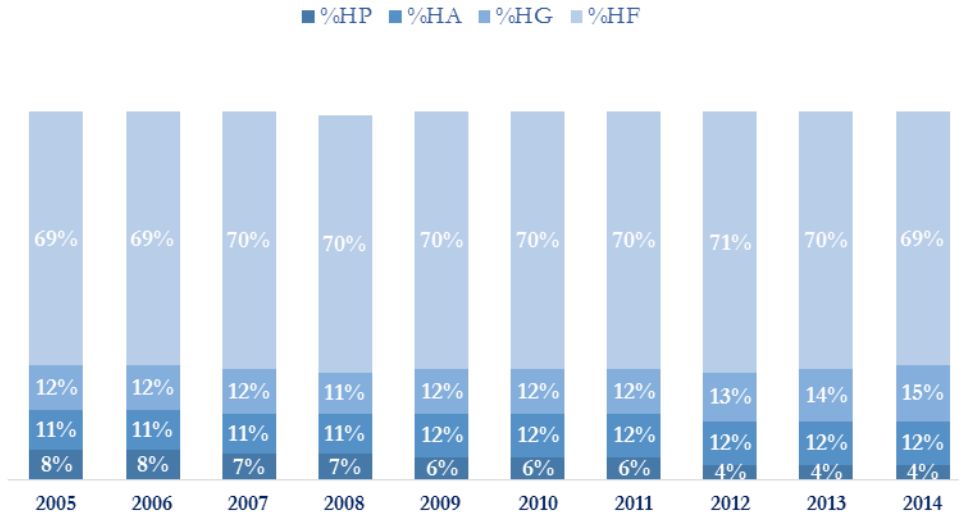
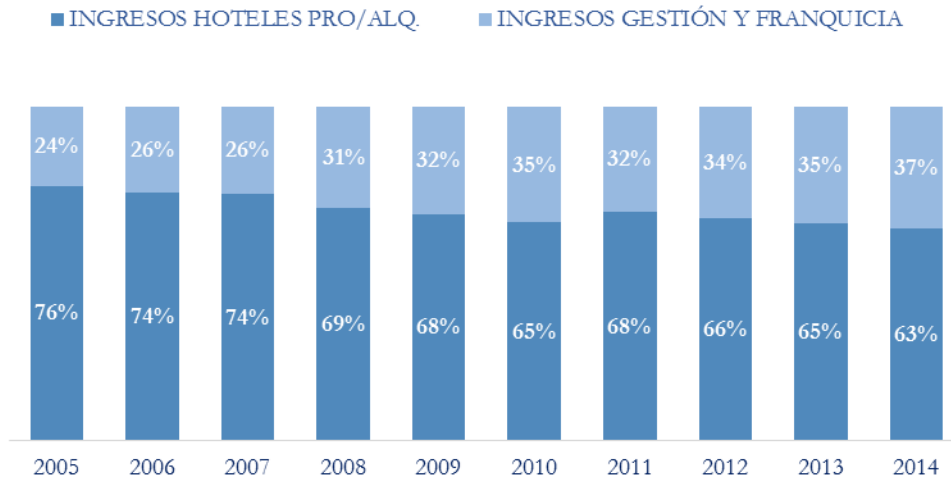


FIGURA 5.6. INGRESOS POR TIPO DE GESTIÓN A NIVEL MUNDIAL

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Tras comentar de forma global la evolución y forma de gestión de las cadenas hoteleras de forma agrupada, y dada la diferencia que existe en cuanto a forma de gestión entre las cadenas norteamericanas, europeas y chinas, vamos a analizar la estructura y evolución de la forma de gestión para cada una de ellas.

5.3.1. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA GESTIÓN HOTELERA EN LAS GRANDES CADENAS ESTADOUNIDENSES

Por lo que respecta a las cadenas norteamericanas y como se puede observar en la figura 5.7., la forma de gestión con mayor peso son la franquicia y la gestión en detrimento de los hoteles en propiedad y en arrendamiento, lo cual quiere decir que la gran expansión producida desde los años noventa en dichas cadenas se ha producido a través de dichas formas de gestión. Eso no quiere decir que no carezcan de importancia económica los hoteles en propiedad y en arrendamiento como podremos ver en el epígrafe siguiente.

Si observamos la evolución a nivel de habitaciones (figura 5.8.) disminuye el peso de la franquicia, lo cual nos lleva a pensar que el número de habitaciones de los hoteles en franquicia es menor que el de los hoteles de las otras formas de gestión.

Si a nivel de hoteles la diferencia es muy significativa en cuanto a la forma de gestión, dicha diferencia se reduce a nivel de ingresos ya que los ingresos procedentes de los hoteles en propiedad o en arrendamiento son los propios de la explotación completa del hotel, mientras que los ingresos procedentes de los hoteles en gestión o en management son los procedentes de las cuotas o fees, gestión de reservas, marketing, etc., (figura 5.9.) tal y como se comenta anteriormente en la figura 5.1. Por último, en la figura 5.10 se puede observar que en la evolución de la oferta hotelera de las cadenas estadounidenses es los últimos diez años el mayor incremento se ha registrado en los hoteles en franquicia.

FIGURA 5.7. EVOLUCIÓN FORMAS DE GESTIÓN DE HOTELES DE LAS CADENAS NORTEAMERICANAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes anuales de las cadenas hoteleras

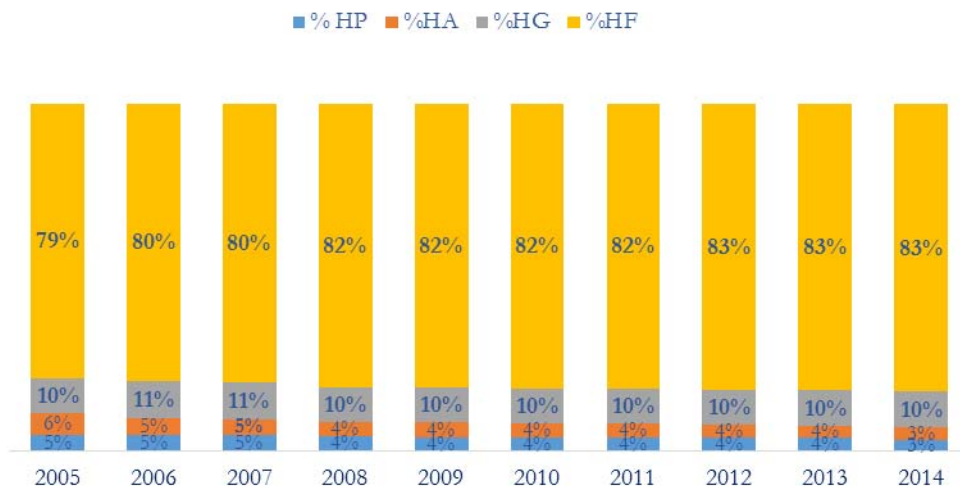


FIGURA 5.8. EVOLUCIÓN FORMAS DE GESTIÓN EEUU Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las Cadenas Hoteleras

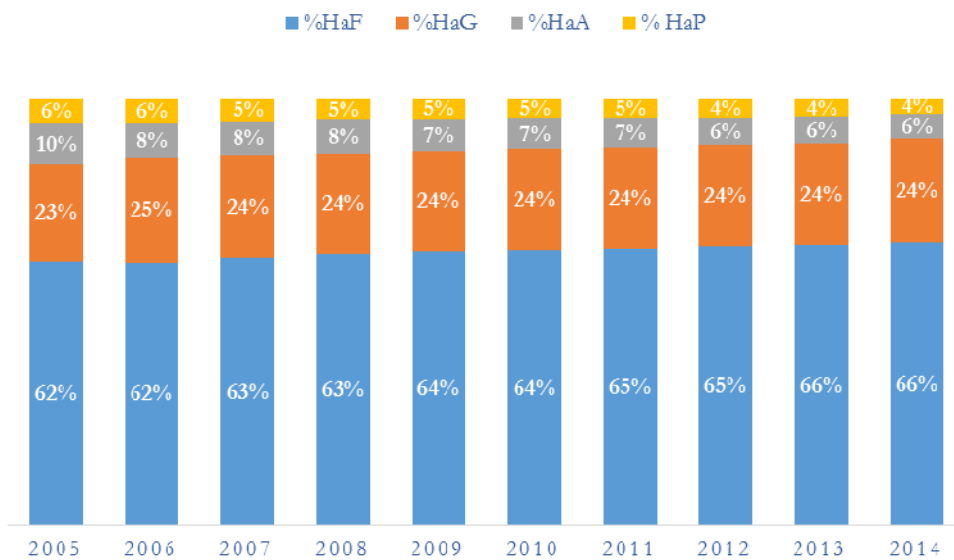


FIGURA 5.9. PORCENTAJE INGRESOS POR TIPO DE GESTIÓN CADENAS ESTADOUNIDENSES

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

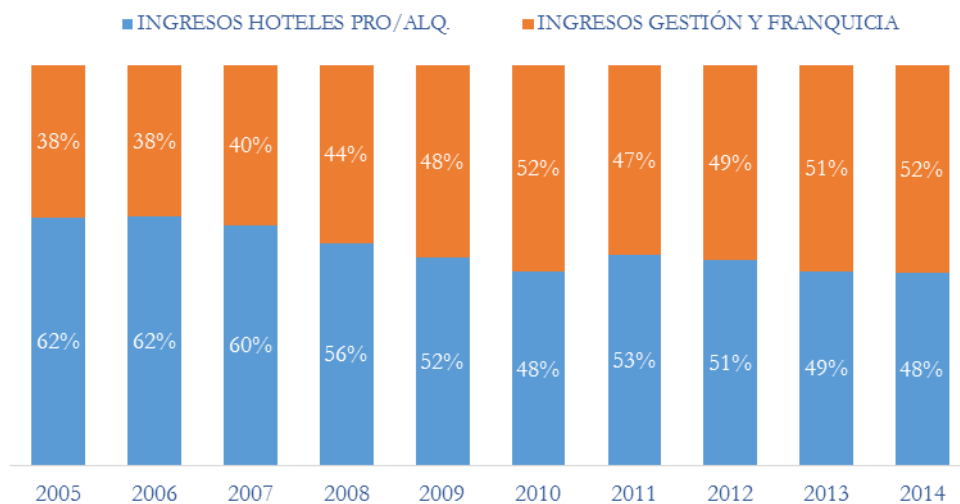
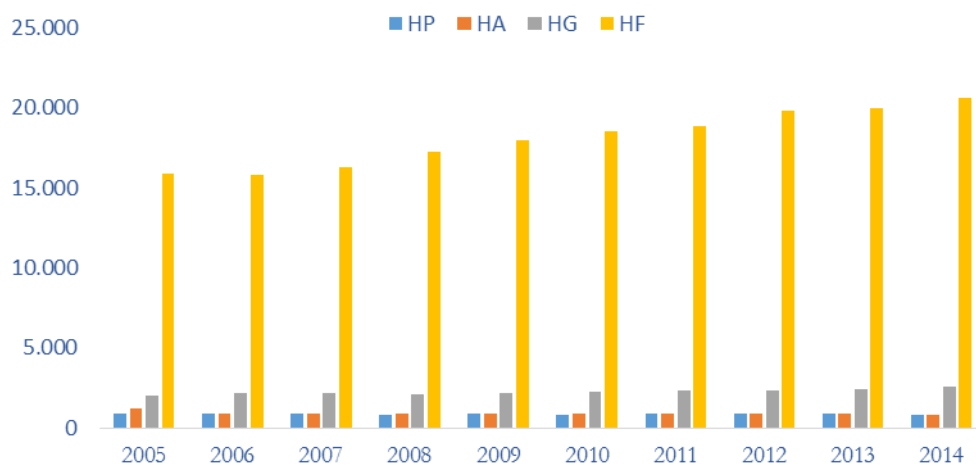


FIGURA 5.10. EVOLUCIÓN DE LA OFERTA HOTELERA EEUU (miles de hoteles)

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Si observamos el peso de las distintas cadenas cada uno de los años (figura 5.11.), observamos que el mayor peso corresponde a las cadenas “Choice” y “Wyndham” que tienen prácticamente la totalidad de sus hoteles en régimen de franquicia. Sin embargo, por habitaciones (figura 5.12) las cadenas más grandes son Hilton y Marriot. A tal respecto, consideremos interesante comentar que en noviembre de 2015 “Marriot” ha comprado “Starwoods Hotels” por 12.200 millones de dólares (11.320 millones de euros) para crear la mayor cadena hotelera del mundo con 1,1 millones de habitaciones en más de 5.500 hoteles y 100 países.

Por otra parte, si observamos la evolución de la forma de gestión sin tener en cuenta dichas cadenas (figura 5.13.), observamos que disminuye el peso de la franquicia, lo cual evidencia que no es similar la estructura de las diferentes cadenas.

FIGURA 5.11. PORCENTAJE HOTELES POR CADENAS ESTADOUNIDENSES

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

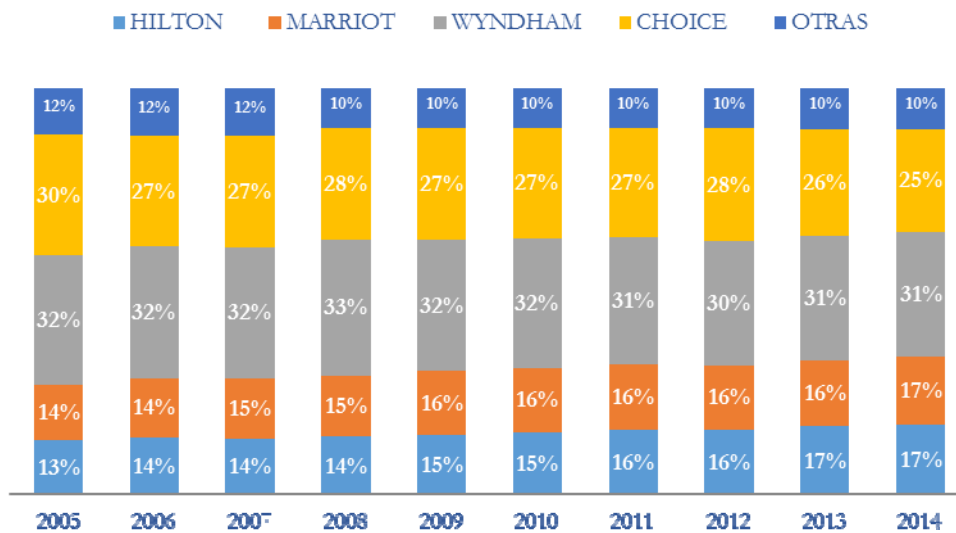


FIGURA 5.12. PORCENTAJE HABITACIONES POR CADENAS HOTELERAS ESTADOUNIDENSES

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

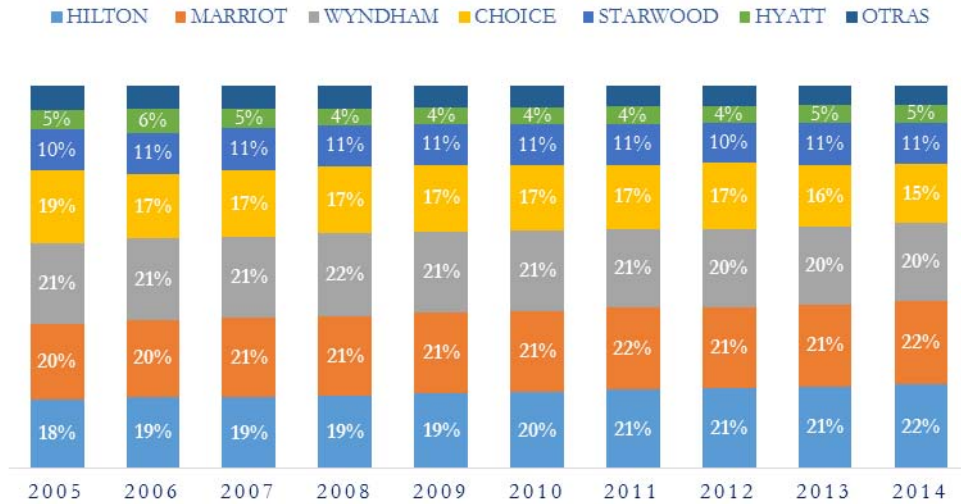
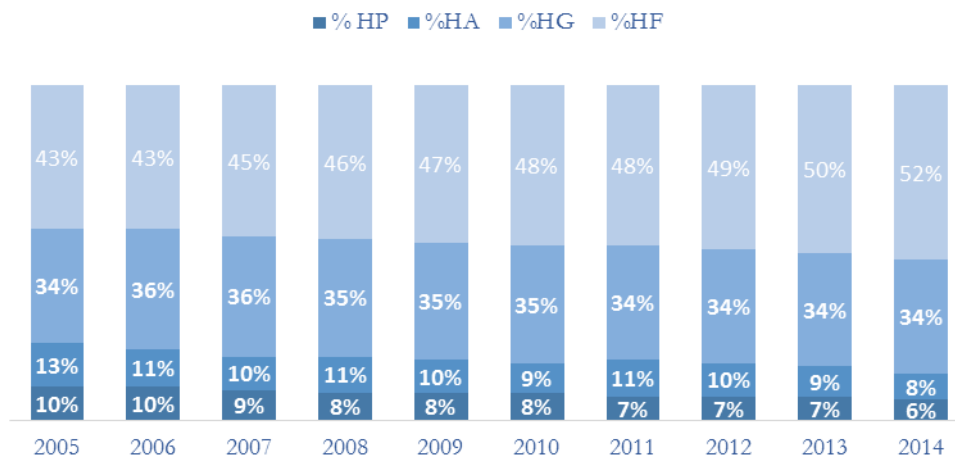


FIGURA 5.13 FORMAS DE GESTIÓN EEUU (SIN WYNDHAM Y CHOICE)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



5.3.2. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA GESTIÓN HOTELERA EN LAS GRANDES CADENAS EUROPEAS

Por lo que respecta a las cadenas europeas y como se puede observar en la figura 5.14., la forma de gestión con mayor peso, al igual que ocurre con las cadenas norteamericanas, es la franquicia, alcanzando más de la mitad de los hoteles en el año 2014. A lo largo de los diez años analizados se ha producido un incremento de los hoteles en gestión y franquicia en detrimento de los hoteles en alquiler y propiedad. Sin embargo, a nivel de ingresos (figura 5.15), los ingresos de los hoteles en propiedad y alquiler son bastante más elevados que los ingresos de los hoteles en gestión y franquicia.

FIGURA 5.14. FORMAS DE GESTIÓN CADENAS EUROPEAS
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

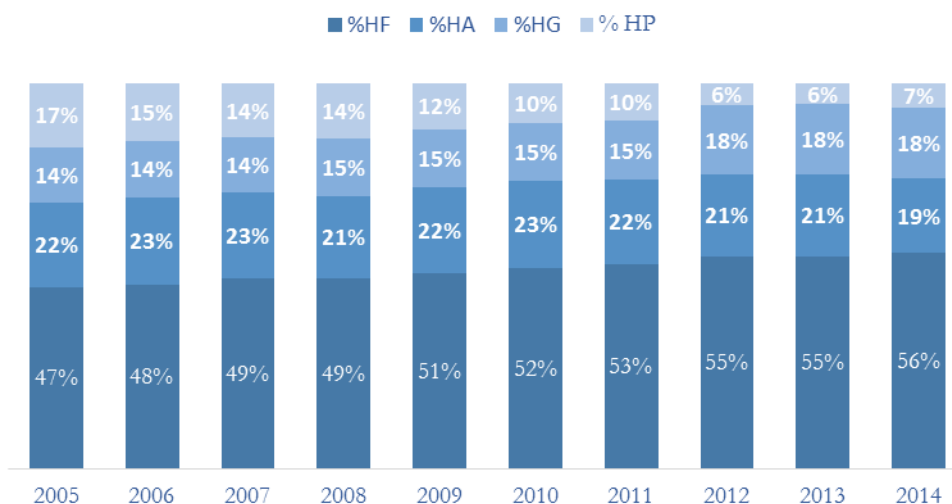
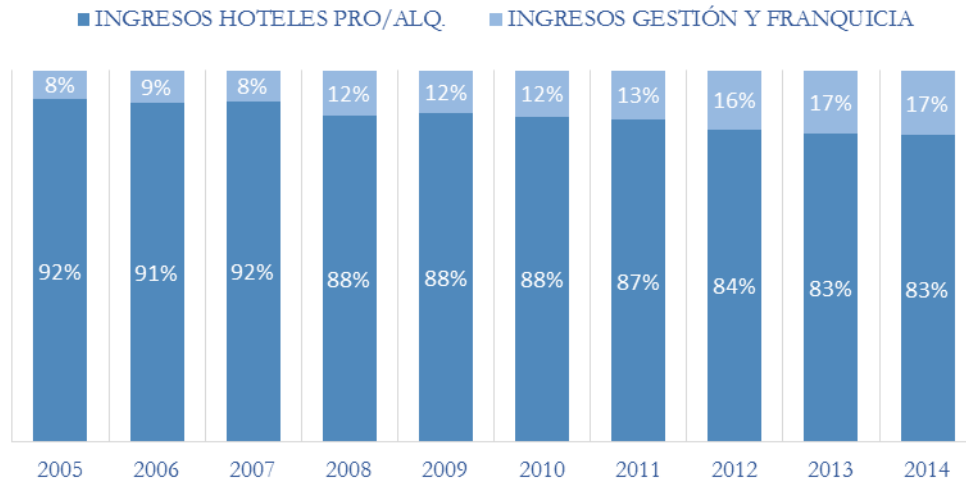


FIGURA 5.15 PORCENTAJE INGRESOS POR TIPO DE GESTIÓN
CADENAS EUROPEAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En cuanto a la evolución de oferta hotelera en los últimos diez años, el mayor incremento se ha producido en los hoteles en franquicia y la mayor disminución en los hoteles en propiedad (5.16).

Si observamos el peso de las distintas cadenas a lo largo de los diez años estudiados (figura 5.17), se observa como dos cadenas hoteleras (IHG y ACCOR) suman aproximadamente a lo largo de todos los años el 85% de los hoteles, lo cual se explica entre otras cosas por ser las dos cadenas europeas con mayor nivel de internacionalización. En la figura 5.18., se puede observar la evolución del peso del resto de cadenas a lo largo de los años.

FIGURA 5.16. EVOLUCIÓN DE LA OFERTA HOTELERA EUROPEA (HOTELES)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



FIGURA 5.17 PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE HOTELES DE LAS GRANDES EUROPEAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

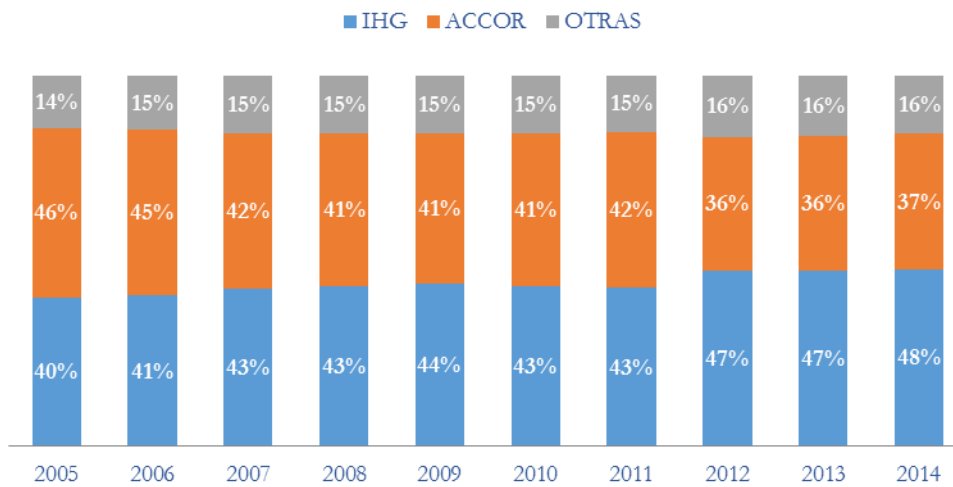
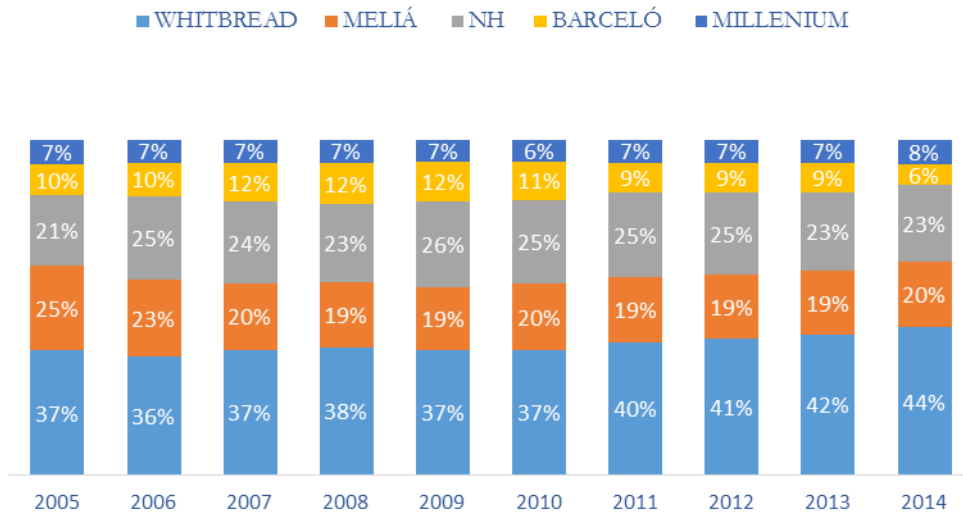


FIGURA 5.18. OTRAS CADENA EUROPEAS

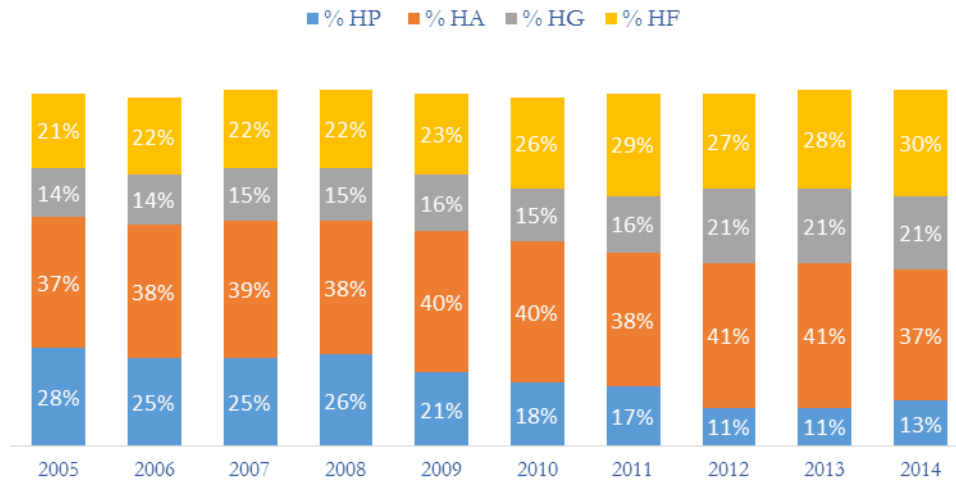
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Debido al gran peso del grupo IHG dentro de las cadenas europeas y dado que aproximadamente el 85% de sus hoteles se encuentran en régimen de franquicia, consideramos interesante observar el peso por forma de gestión de las cadenas europeas sin tener en cuenta IHG. En este caso se observa como el mayor peso a lo largo de los diez años analizados para el resto de cadenas corresponde a los hoteles en arrendamiento (figura 5.19).

FIGURA 5.19. FORMAS DE GESTIÓN CADENAS HOTELERAS EUROPEAS (SIN INCUIR IHG)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



5.3.3. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA GESTIÓN HOTELERA EN LAS GRANDES CADENAS CHINAS

Por lo que respecta a las cadenas chinas analizadas, se observa como el mayor peso corresponde a los hoteles en arrendamiento aunque ha disminuido dicho peso a lo largo de los años a favor tanto de los hoteles en gestión como en franquicia (figura 5.20).

En cuanto al porcentaje de ingresos queda claro que el mayor peso corresponde a los procedentes de los hoteles en alquiler y en propiedad aunque ha disminuido, como se pone de manifiesto en la figura anterior, a lo largo de los años incrementándose el peso de los ingresos procedentes de los hoteles en gestión y franquicia (figura 5.21).

FIGURA 5.20. EVOLUCIÓN FORMAS DE GESTIÓN CADENAS CHINAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

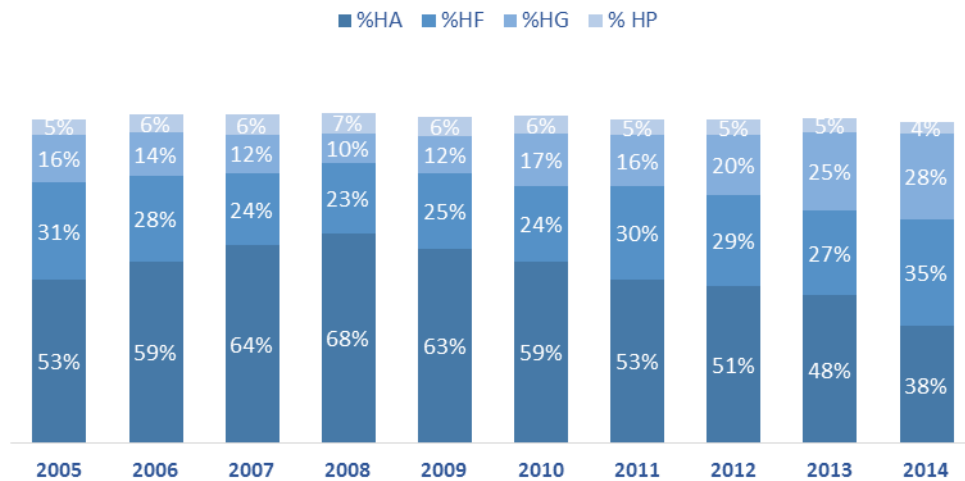
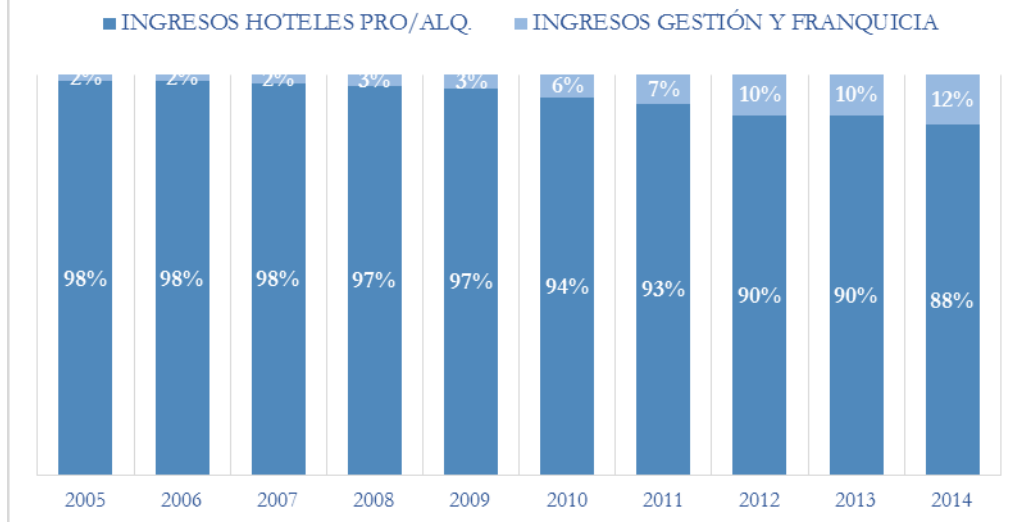


FIGURA 5.21. PORCENTAJES INGRESOS POR TIPO DE GESTIÓN

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En la figura 5.22 se puede observar el gran incremento producido en los diez últimos años en las cadenas chinas incluidas en nuestro estudio pasando de 252 hoteles en 2005 a 5.818 en 2014 (un incremento de un 2.200% aproximadamente).

En cuanto al peso sobre el total de cada uno de los tres grupos hoteleros incluidos en nuestro estudio, el mayor peso lo tiene el grupo hotelero “Jing Jiang”. Sin embargo ha disminuido su peso en los últimos años a favor del grupo “China Lodging Group-CLG” (figura 5.23).

FIGURA 5.22. EVOLUCIÓN DE LA OFERTA HOTELERA CADENAS CHINAS (Nº HOTELES)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

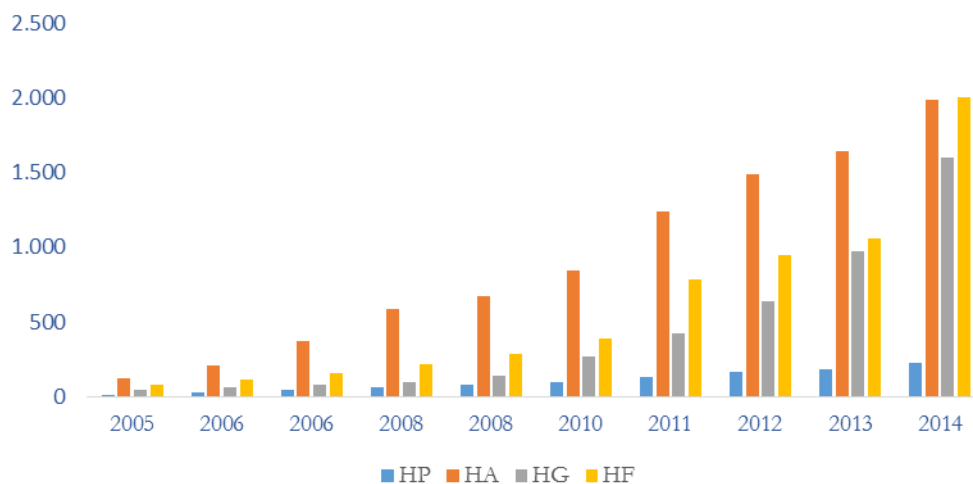
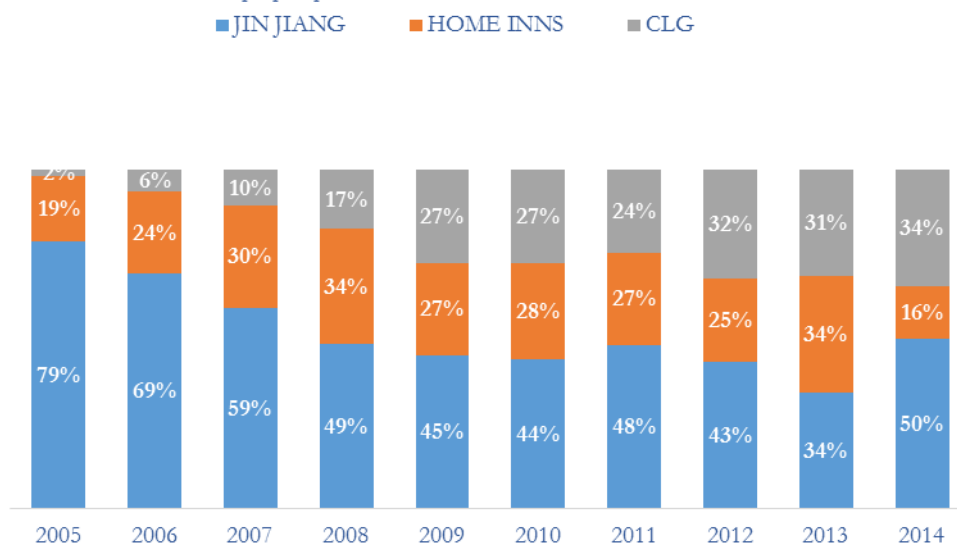


FIGURA 5.23. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE HOTELES DE LAS GRANDES CADENAS CHINAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



5.4. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN EL SECTOR HOTELERO INTERNACIONAL

Tras comentar las distintas formas de gestión de la industria hotelera, nos vamos a centrar en el peso del arrendamiento operativo como forma de financiación fuera de balance en el mismo. Basándonos en la Teoría Positiva de la Contabilidad, (Watts y Zimmerman, 1979) vamos a estudiar en qué medida las grandes cadenas hoteleras, que hemos seleccionado utilizado en nuestro estudio, han realizado contratos de arrendamientos de tal forma que al amparo de la contabilidad permita su contabilización como arrendamientos operativos, obteniéndose de tal forma un importante nivel de financiación fuera de balance. Se podrían considerar, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo 4, prácticas de gestión y de ingeniería contable cuyas consecuencias económicas es necesario analizar. Lo que pretendemos es dejar constancia de la importancia de los arrendamientos

operativos como forma de financiación fuera de balance así como del impacto de la futura norma contable en el sector hotelero.

En la figura 5.24., se pone de manifiesto el importante volumen de los compromisos por arrendamientos operativos para el total de cadenas hoteleras incluidas en nuestro estudio. En cuanto al volumen por cadenas hoteleras (figura 5.25 y 5.26.) se observa como el mayor porcentaje corresponde a las cadenas europeas siendo las chinas las que más han aumentado su peso a lo largo de los últimos años.

FIGURA 5.24 TOTAL CAO PARA EL TOTAL DE CADENAS ANALIZADAS
(millones de euros)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

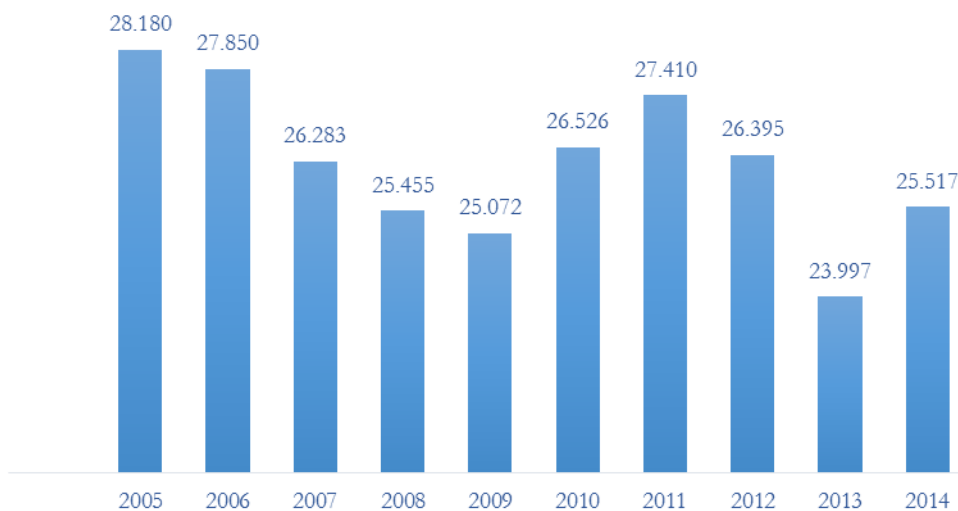


FIGURA 5.25. PORCENTAJE CAO POR TITULARIDAD DE LAS CADENAS HOTELERAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

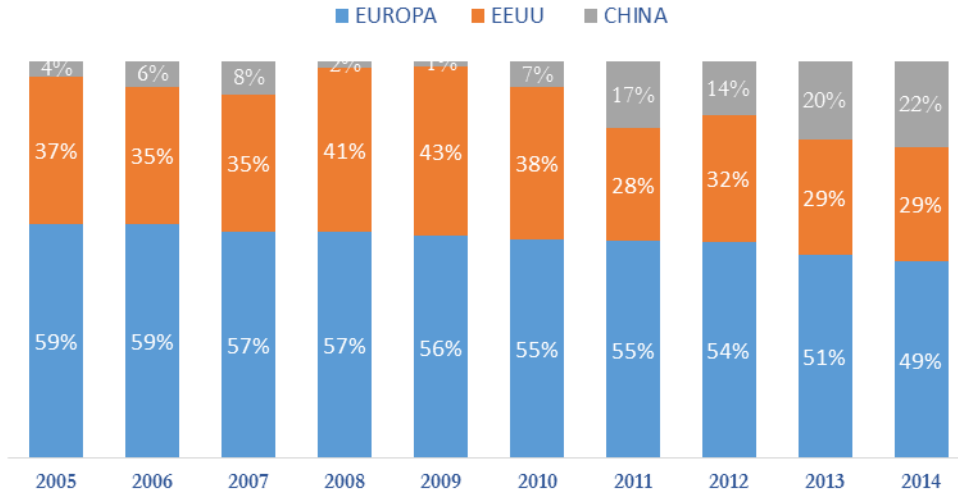
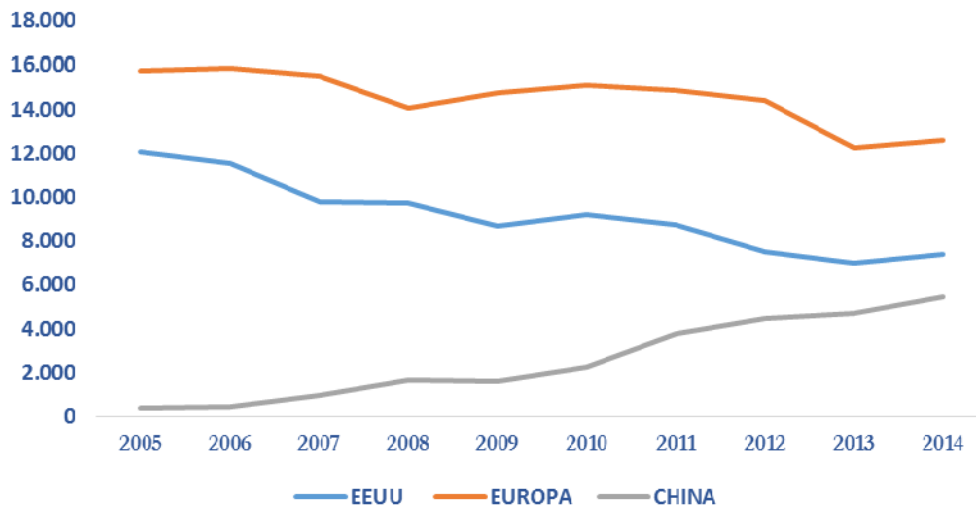
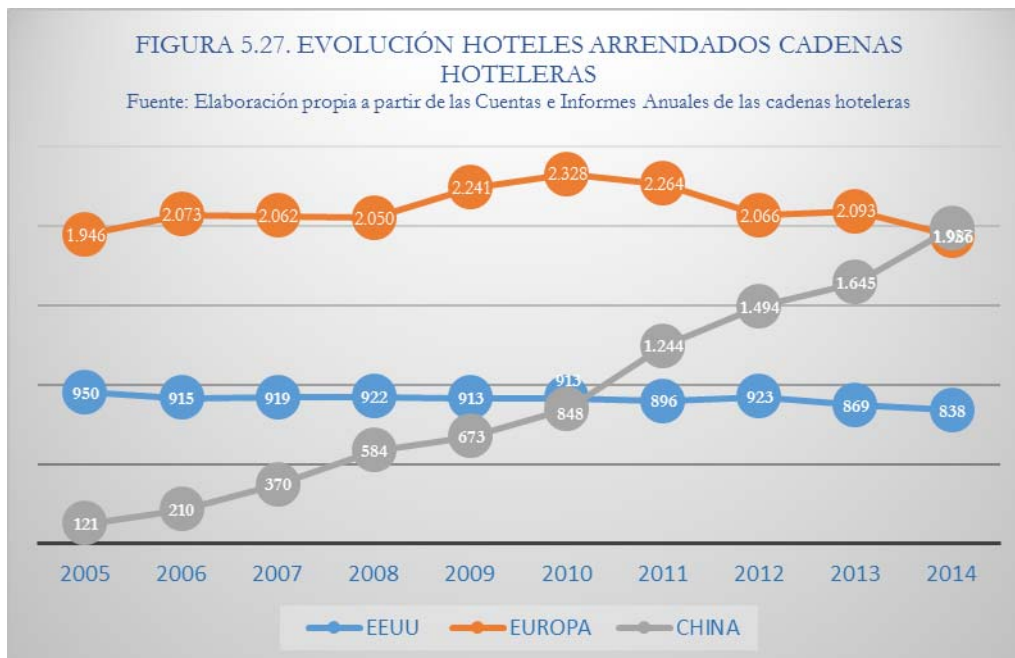


FIGURA 5.26. EVOLUCIÓN DE LOS CAO POR CADENAS HOTELERAS (millones de euros)

Fuente: Cuentas Anuales e Informes de las Cadenas Hoteleras



En las cadenas europeas y norteamericanas se ha producido una disminución en los arrendamientos operativos sobre todo a partir del ejercicio 2010. Sin embargo, la evolución de los compromisos por arrendamientos ha sido diferente, salvo en el caso de las cadenas chinas, a la experimentada por los hoteles en arrendamiento (figura 5.27 y 5.28), por lo que nos podríamos preguntar si dicha disminución pudiera estar relacionada con las medidas tomadas por las cadenas hoteleras para intentar disminuir el impacto de la futura norma contable. Determinadas cadenas han tomado ciertas medidas como por ejemplo renegociar los plazos de los contratos de arrendamiento de tal forma que disminuyan los compromisos de pago por arrendamiento a largo plazo o bien aumentar las cuotas contingentes (variables) de los contratos, para de esta forma, disminuir los compromisos de pago ya que como sabemos las cuotas contingentes, según el último borrador de la norma (ED/2013/6), las cuotas contingentes no se registrarían como un mayor pasivo sino como gastos en el ejercicio en el que tuvieran lugar.



Nos parece interesante destacar como en diez años las tres cadenas hoteleras chinas igualan prácticamente a las siete cadenas europeas incluidas en nuestro estudio, en número de hoteles explotados en régimen de arrendamiento (1.986 las primeras y 1.937 las segundas).

FIGURA 5.28. COMPARACIÓN DE LA VARIACIÓN 2014-2005 DE LOS CAO Y LOS HOTELES EXPLOTADOS EN RÉGIMEN DE ARRENDAMIENTO

Fuente: Cuentas anuales e informes de las Cadenas Hoteleras

	CAO	HA
Cadenas hoteleras estadounidenses	(39%)	(12%)
Cadenas hoteleras europeas	(20%)	(1%)
Cadenas hoteleras chinas	1482%	1542%

Por lo que respecta a los plazos de arrendamientos, hemos realizado una estimación (compromisos totales/compromisos a corto plazo) de la duración media de los contratos de arrendamientos (figura 5.29). En la misma se observa una pequeña disminución de dicha duración a partir sobre todo del año 2010. Aventurarse a decir si dicha disminución se debe o no a medidas tomadas por las compañías para intentar disminuir los efectos de la futura norma sería un poco tendencioso por nuestra parte. Sería objeto de una futura investigación. Se necesitarían más datos que no podemos obtener a través de las cuentas anuales de las compañías analizadas.

En cuanto al posible incremento de las cuotas contingentes, las cuales forman parte junto a la cuota mínima de arrendamiento de los gastos del ejercicio sin que sean incluidas como mayores compromisos de pago, hemos analizado la relación entre los gastos y los compromisos de arrendamientos operativos a corto plazo, de tal manera que cuanto mayor sea dicha relación mayor serán la parte variable de los contratos de arrendamientos. En la figura 5.30, se observa un incremento en los últimos años sobre todo para las cadenas estadounidenses.

FIGURA 5.29. EVOLUCIÓN DE LA ESTIMACIÓN DE LA DURACIÓN DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

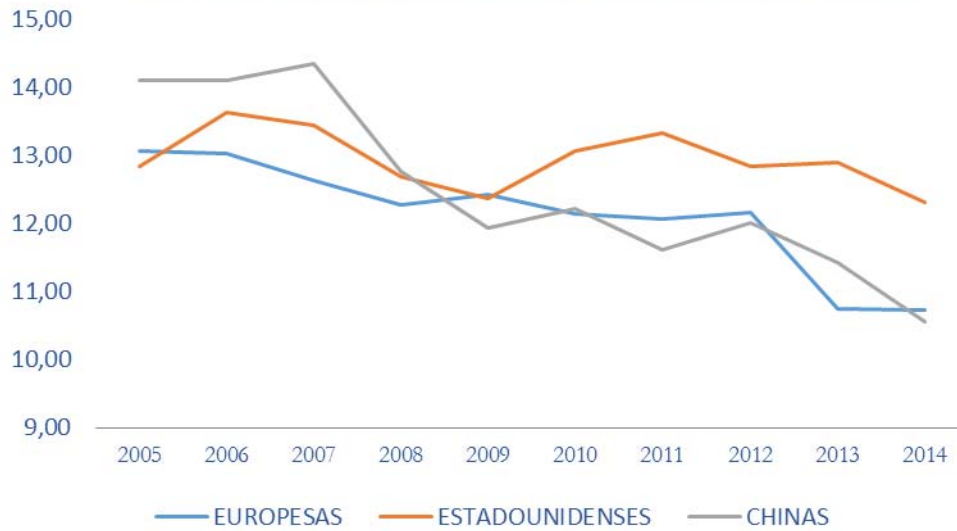
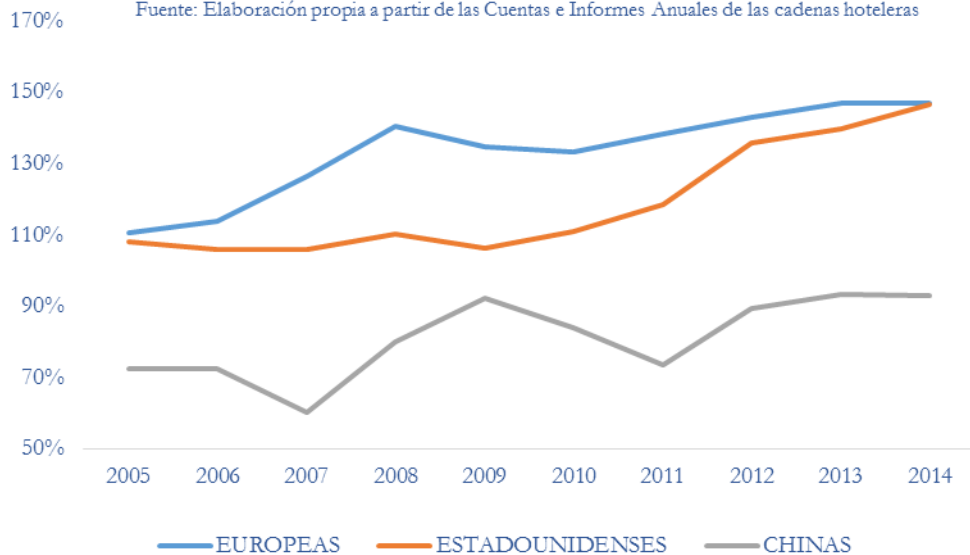


FIGURA 5.30. PORCENTAJE GASTOS DE ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS/ CAO cp

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Aunque a través de dichas figuras y a través de nuestros comentarios parece ser que las cadenas hoteleras estadounidenses y europeas están tomando medidas para intentar mitigar el impacto de la futura norma contable, es una cuestión que no podemos afirmar al cien por cien y que será objeto de investigación para próximos estudios.

Por otra parte, aunque hay diferencias en cuanto al peso del arrendamiento operativo por zonas geográficas, lo que sí es común a todas las cadenas hoteleras de cualquier zona es el elevado peso de los compromisos por arrendamiento operativo sobre el total de los compromisos por arrendamientos (figuras 5.31 y 5.32).

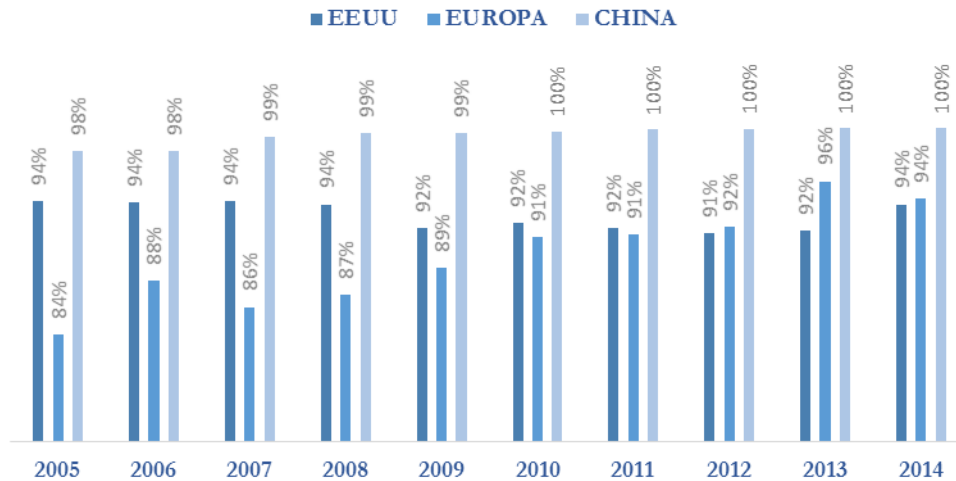
FIGURA 5.31. RELACIÓN CAO/TCA

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



FIGURA 5.32. RELACIÓN CAO/TCA

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Por grupos de cadenas hoteleras, el peso es importante en todas pero sobre todo en las cadenas chinas donde prácticamente el 100% de los compromisos por arrendamientos son operativos. En el caso de las cadenas estadounidenses, la relación se mantiene más o menos constante y para las europeas en general se produce un incremento a lo largo de los diez años analizados.

Desde nuestro punto de vista, para ver realmente la evolución de dicha relación tendríamos que tener información desde que entró en vigor tanto el FAS 13 en 1973 como la NIC 15 en 1982. Es a partir de dicho momento, como ha quedado puesto de manifiesto en el capítulo 4 de revisión de la literatura, cuando se empiezan a reestructurar los contratos de arrendamiento para que al amparo de la norma contable se pudieran contabilizar como operativos produciéndose una relación de sustitución contable de los arrendamientos financieros por los arrendamientos operativos. Para nuestro estudio lo ideal sería saber del total de arrendamientos operativos cuantos proceden de operaciones de sustitución de arrendamientos financieros, cuantos proceden de operaciones de venta y

arrendamiento operativo posterior y cuantos proceden de aperturas realizadas desde un principio en régimen de arrendamiento contabilizado como operativo.

Al respecto nos parece interesante comentar una operación llevada a cabo por “Meliá” en el ejercicio 2013 a través de la cual se pacta la modificación del vencimiento de los contratos de arrendamiento correspondientes a 17 hoteles que estaban registrados como arrendamientos financieros. El vencimiento de dichos contratos fijado para el año 2064 se modifica para diciembre de 2022 y sin opción de renovación, contabilizándose a raíz de dicha modificación como arrendamientos operativos. Es decir, se reduce la fecha de vencimiento en 22 años implicando dejar de reconocer en balance compromisos por arrendamientos financieros por un valor actual de 110 millones de euros. El motivo esgrimido en la memoria del ejercicio 2013 por dicha compañía para realizar dicha operación fue la crisis económica que estaba afectando negativamente a los hoteles urbanos en España.

Por volumen total y a lo largo de los diez años analizados es la cadena francesa “Accor” la que representa a lo largo de los diez años analizados un mayor peso sobre el volumen total. En el año 2014 los compromisos por arrendamientos ascienden a 3.816 millones de euros representando un 15% sobre el total de compromisos (figura 5.33).

Por lo que respecta a la evolución del peso tanto de los compromisos por arrendamientos operativos como del número de hoteles, y como ya hemos podido comentar anteriormente, no las cadenas con más hoteles son las que tienen mayor volumen de arrendamientos (figura 5.34) como se puede observar en el caso de la norteamericana “WYNDHAM” y de la británica “IHG”.

FIGURA 5.33 CAO POR CADENAS 2014

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

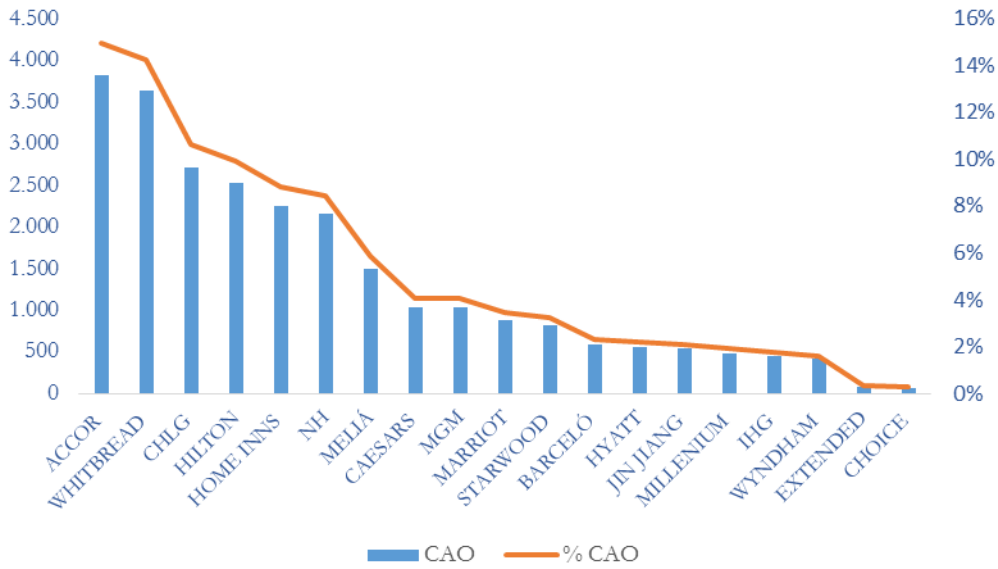
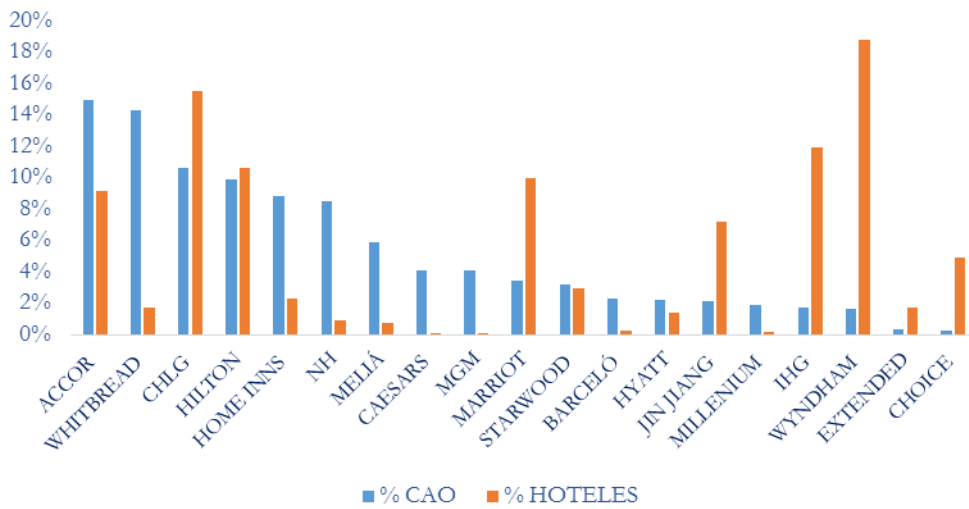


FIGURA 5.34. PORCENTAJE CAO Y PORCENTAJE HOTELES AÑO 2014

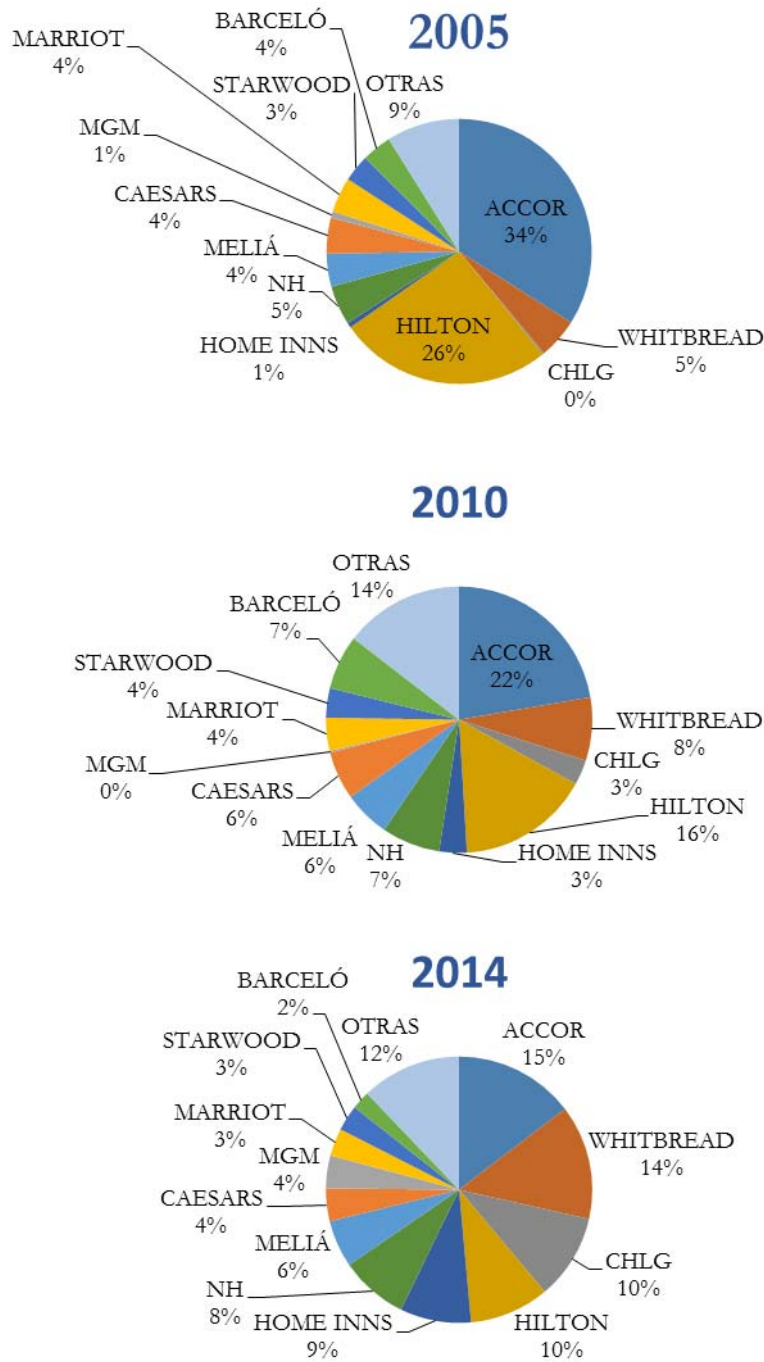
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En la figura 5.35, se observa la evolución del porcentaje de los CAO de las cadenas hoteleras sobre el total. Se puede observar como el mayor peso en los tres años comparados corresponde a la cadena francesa “Accor” y a la cadena estadounidense “Hilton”. Sin embargo, ya en el año 2014 han ido perdiendo el peso que han ido ganando las cadenas chinas.

Tras dejar claros el volumen y la importancia de los compromisos por arrendamientos operativos en el sector hotelero, vamos a analizar la relación de dichos compromisos sobre el total del inmovilizado nos parece interesante ya que nos puede dar una medida del efecto de sustitución de dichos compromisos en relación al inmovilizado material. Establecemos la relación con el inmovilizado material ya que nos parece una relación más relevante que con respecto al total del activo debido a que prácticamente la totalidad de los contratos de arrendamiento operativo, tal y como hemos podido verificar a través de las notas de las memorias analizadas, corresponden a elementos que en el caso de que hubiesen sido incluidos en balance se hubiesen reconocido como inmovilizado material, sobre todo bienes inmuebles. Solo nos encontramos dos cadenas hoteleras norteamericanas como con “Choice” y “Wyndham” que no tienen, ningún hotel en régimen de arrendamiento. En estos casos los contratos de arrendamiento corresponden a edificios de oficinas, equipamientos, equipos informáticos así como a elementos de transporte que en todo caso formarían parte del inmovilizado material.

FIGURA 5.35. EVOLUCIÓN DE LOS CAO POR CADENAS HOTELERAS A NIVEL MUNDIAL. Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

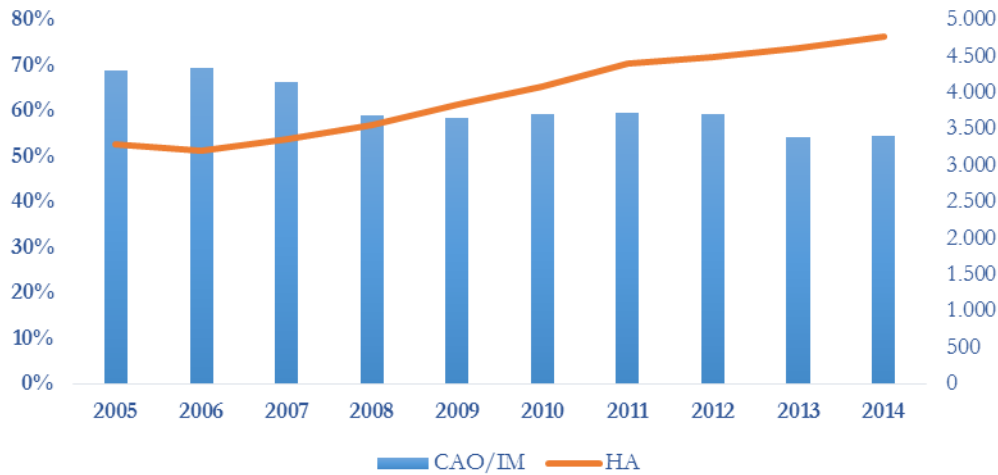


En la figura 5.36 se puede observar el elevado porcentaje que representan los compromisos por arrendamientos operativos sobre el inmovilizado material, así como la evolución a lo largo de los años ascendiendo a un 54% en el año 2014. Asimismo, es interesante observar como dicha evolución tiene sentido contrario a la experimentada en el número de hoteles arrendados, ante lo cual podríamos pensar que están renegociando los contratos de arrendamiento, disminuyendo los plazos (como el en caso de Meliá 2013 comentado anteriormente), aumentando las cuotas contingentes (pagos variables) o bien renegociando a la baja los importes de los contratos.

A tal respecto, nos parece interesante comentar el caso de la compañía española Barceló que abril en 2012 decidió dejar de operar 21 hoteles de Inglaterra, Escocia y Gales, que sumaban 2800 habitaciones y que gestionaba mediante alquiler a la empresa Puma Hoteles PLC desde el año 2007, ante la imposibilidad de obtener rentabilidades satisfactorias. La cadena mallorquina informó que llevaba varios meses intentando llegar a un acuerdo con los propietarios de los establecimientos para rebajar la elevada renta que debía abonar por su alquiler, en virtud de un acuerdo firmado en 2007. La difícil situación económica hacía inviable la rentabilidad de dicha operación que se acordó en 2007, antes del inicio de la crisis y que Barceló consideraba insostenible lo que llegó a un acuerdo con los propietarios para desafiliarlos tras cinco años operando en el mercado británico.

FIGURA 5.36. EVOLUCIÓN CAO/IM Y HOTELES ARRENDADOS

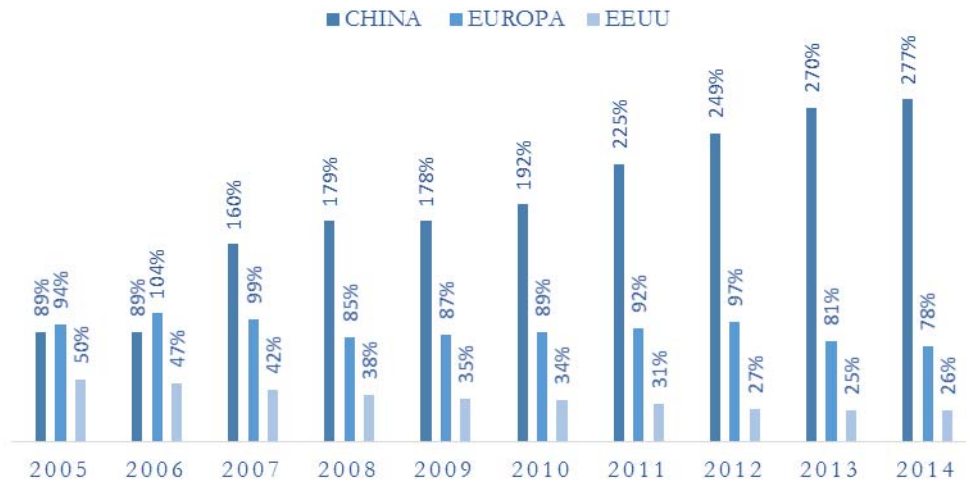
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En cuanto a la evolución y comparación por áreas estudiadas, de la relación de los compromisos de arrendamientos operativos y el inmovilizado material a lo largo de los años (figura 5.37), son las cadenas chinas en las que dicha relación es más elevada, llegando a representar en el ejercicio 2014 un 277% sobre el total del inmovilizado siendo también las que mayor incremento han experimentado en esta relación. En cuanto a las firmas europeas y americanas se produce una disminución aunque más acentuada en estas últimas de dicha relación a lo largo de los años. Dicha disminución se debería en parte al decremento de hoteles en arrendamiento pero también a las medidas tomadas por las empresas para intentar disminuir el volumen de los compromisos por arrendamientos operativos.

FIGURA 5.37 % COMPROMISOS ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS/INMOVILIZADO MATERIAL

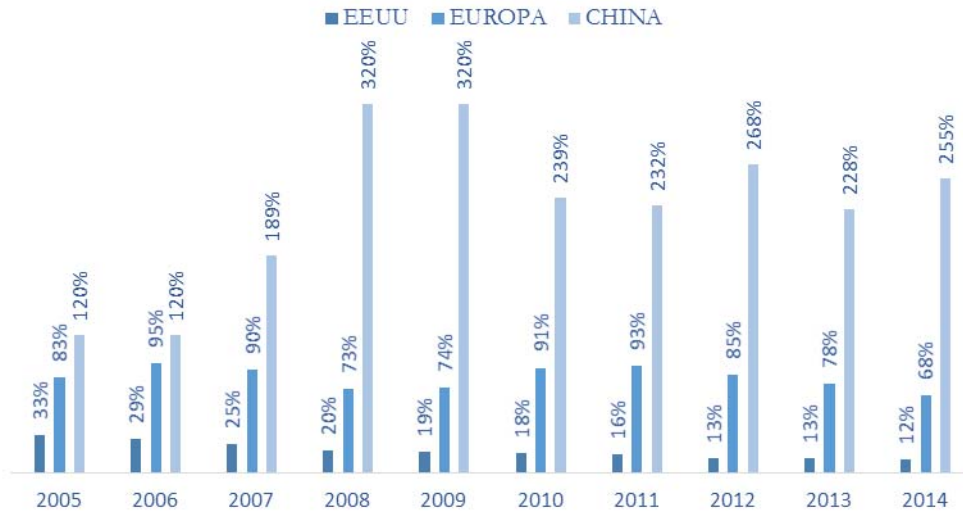
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Por otra parte, otra relación que nos parece muy interesante y que nos daría evidencia de cómo se vería incrementado el endeudamiento de las cadenas Hoteleras tras la entrada en vigor de la nueva norma, sería la que compara los compromisos por arrendamientos con el total del pasivo. En la figura 5.38 se puede observar como son las cadenas chinas donde dicha relación es más elevada llegando a representar en el ejercicio 2014 un 255% sobre el total del pasivo, siendo también las que mayor incremento han experimentado en esta relación. En cuanto a las firmas europeas y americanas se produce una disminución en dicha relación a lo largo de los años. Dicha disminución se debería, como ya hemos comentado anteriormente, en parte a la disminución de hoteles en arrendamiento pero también a las medidas tomadas por las empresas para intentar disminuir el volumen de los compromisos por arrendamientos operativos.

FIGURA 5.38. PORCENTAJE CAOS /TOTAL PASIVO

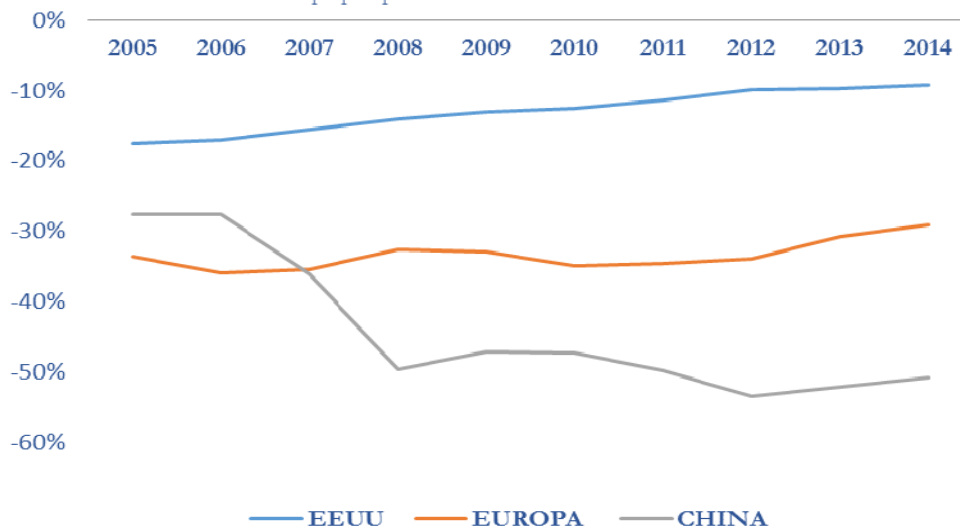
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Los efectos que acabamos de comentar se observan también en las figuras 5.39 y 5.40 donde se observa el efecto en el ROA (resultado operativo/activo) y en el ratio de endeudamiento (pasivo/patrimonio neto) de la capitalización de los compromisos por arrendamientos.

FIGURA 5.39. PORCENTAJE VARIACIÓN ROA

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Las más afectadas serían las cadenas chinas seguidas de las europeas y americanas. A través de dicha evolución se observa la disminución del peso de los compromisos por arrendamientos operativos de las dos últimas motivada por las razones anteriormente comentadas.

FIGURA 5.40. PORCENTAJE VARIACIÓN ENDEUDAMIENTO
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

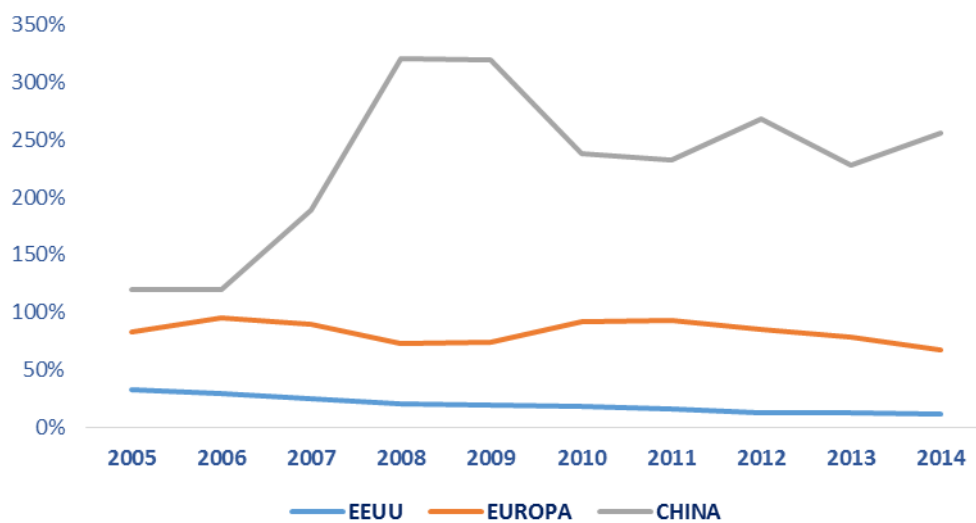
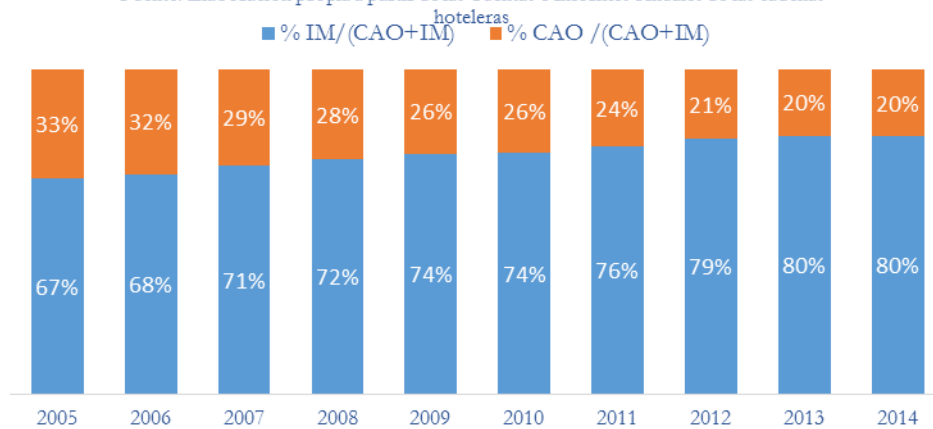


FIGURA 5.41. ESTRUCTURA DEL INMOVILIZADO MATERIAL TRAS LAS CAPITALIZACIÓN DE LOS CAOs. Cadenas hoteleras estadounidenses

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Otro análisis que nos parece interesante sería analizar el peso que tendría el inmovilizado material registrado y los compromisos por arrendamientos una vez incorporados al balance, es decir, como se vería modificada la estructura del inmovilizado material del balance (figuras 5.41, 5.42 y 5.43). Aunque tanto las cadenas estadounidenses como las europeas verían modificadas la estructura del inmovilizado material, en mayor medida, como se puede evidenciar, las cadenas europeas, serían las chinas las que más verían afectadas la estructura del inmovilizado material, ya que gran parte de su expansión de los últimos años se ha producido a través del arrendamiento como forma de gestión. A través de dichas figuras se puede observar por lo tanto, el efecto sustitución entre el inmovilizado material y los arrendamientos operativos en las cadenas hoteleras originado desde nuestro punto de vista gracias a la normativa contable que he permitido mantener los arrendamientos que cumplan determinadas condiciones fuera de balance.

FIGURA 5.42 ESTRUCTURA DEL INMOVILIZADO MATERIAL TRÁS LA CAPITALIZACIÓN DE LOS CAO. Cadenas hoteleras europeas
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

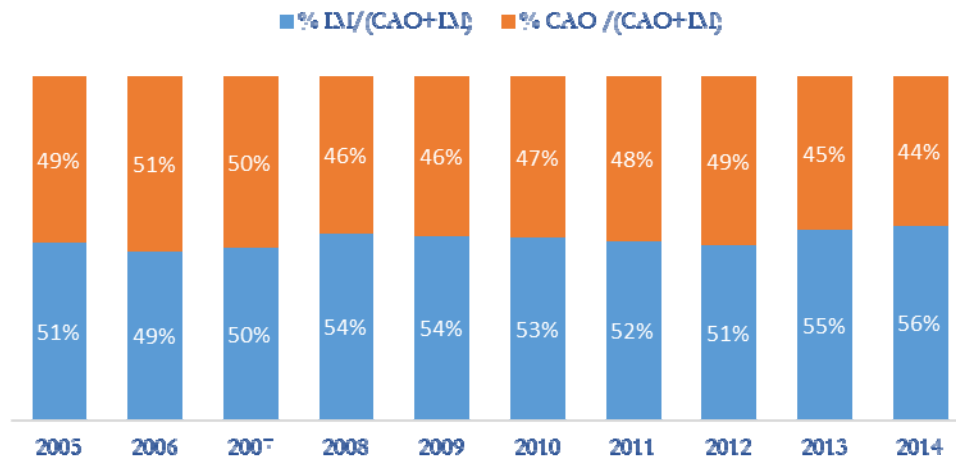
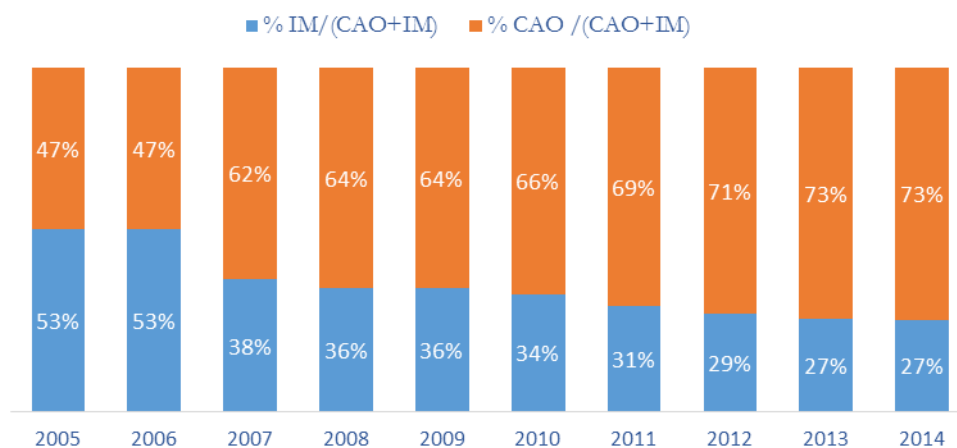


FIGURA 5.43. ESTRUCTURA DEL INMOVILIZADO MATERIAL TRÁS LA CAPITALIZACIÓN DE LOS CAOs. Cadenas hoteleras chinas
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Asimismo, en cuanto a la estructura del pasivo, nos parece interesante comentar el peso que tendría el pasivo reflejado en el balance y los compromisos por arrendamientos una vez incorporados al balance, es decir, como se vería modificada la estructura del pasivo del balance (figuras 5.44, 5.45 y 5.46). Aunque tanto las cadenas estadounidenses como las europeas verían modificadas la estructura del pasivo, en mayor medida, como se puede evidenciar, las cadenas europeas ya que tienen mayor nivel de compromisos por arrendamientos operativos, serían las chinas las que más verían afectadas la estructura del pasivo, ya que gran parte de su expansión de los últimos años se ha producido a través del arrendamiento como forma de gestión. A través de dichas figuras se puede observar el efecto sustitución, que desde nuestro punto de vista se ha producido entre el pasivo y los arrendamientos operativos a través de la estructuración de los contratos de arrendamientos para conseguir la clasificación contable deseada.

FIGURA 5.44. ESTRUCTURA DEL PASIVO TRAS LA CAPITALIZACIÓN DE LOS CAOs. Cadenas hoteleras estadounidenses
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

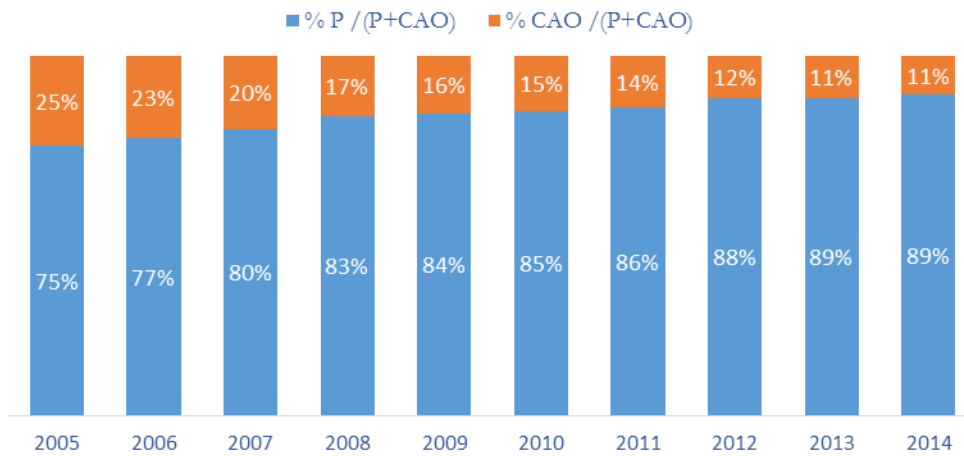


FIGURA 5.45. ESTRUCTURA DEL PASIVO TRAS LA CAPITALIZACIÓN DE LOS CAOs. Cadenas hoteleras europeas
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

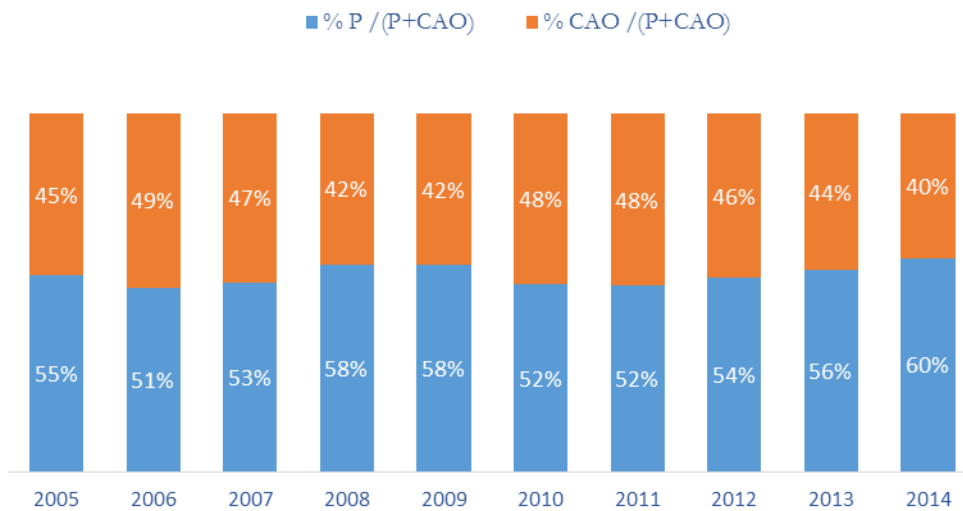
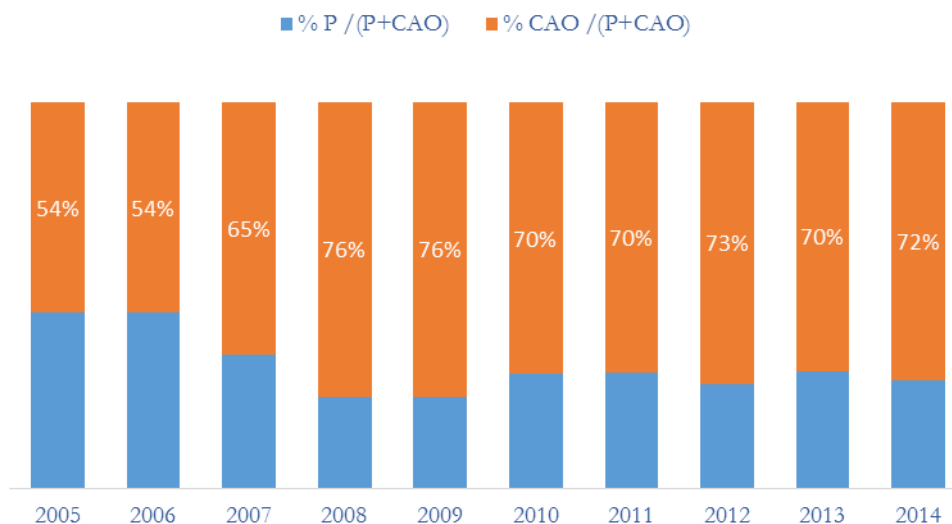


FIGURA 5.46. ESTRUCTURA DEL PASIVO TRAS LA CAPITALIZACIÓN DE LOS CAOs. CADENAS HOTELERAS CHINAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



5.4.1. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LAS CADENAS ESTADOUNIDENSES

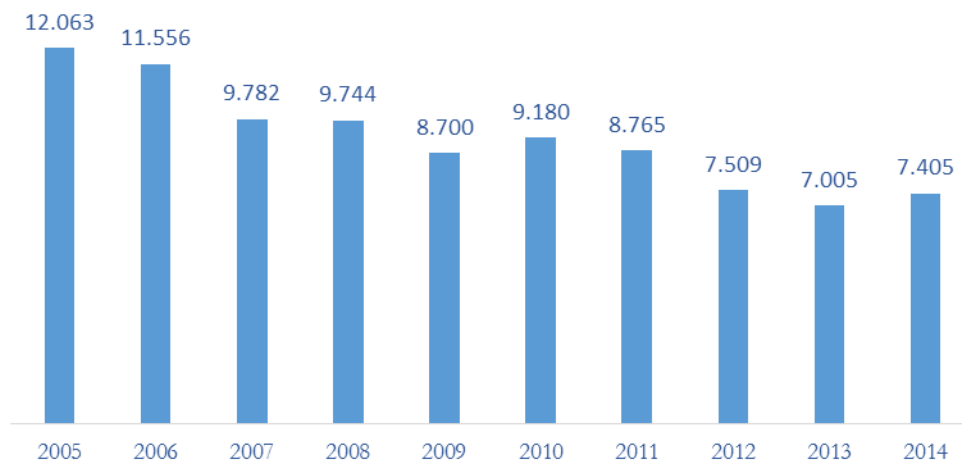
Como hemos comentado en el epígrafe 5.2.1., las cadenas estadounidenses son las que tienen un menor porcentaje de hoteles explotados en régimen de arrendamiento, ya que predomina la franquicia y la gestión sobre la propiedad y el arrendamiento como formas de gestión de los hoteles. Sin embargo, eso no quiere decir que no sea importante el volumen de compromisos de arrendamientos operativos y que no vayan a verse afectadas por la futura norma contable de los arrendamientos. En la figura 5.47., se puede observar la evolución en millones de euros de los compromisos por arrendamientos operativos así como del número de hoteles. La evolución de los compromisos ha sido diferente a la de los hoteles (figura 5.48), mientras que los CAO han disminuido aproximadamente un 39% desde el año 2005, los hoteles en arrendamiento han disminuido un 12%. Esta

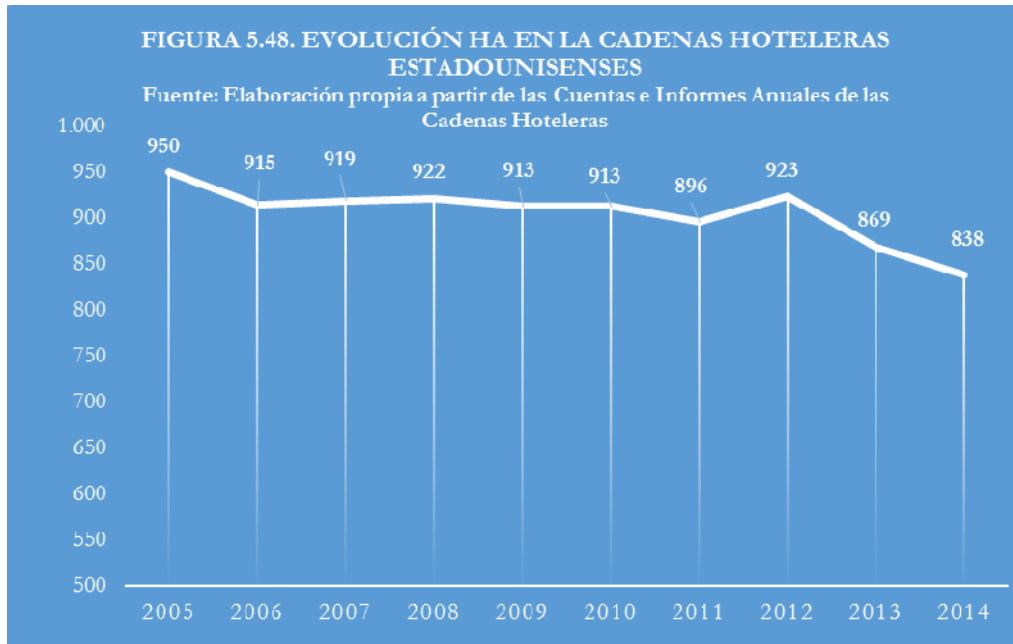
diferencia en la evolución de los CAO y de los hoteles nos hace pensar, como ya hemos visto en el epígrafe anterior (figuras 5.27 y 5.28).

En cuanto al peso de las distintas cadenas hoteleras en el volumen total de compromisos por arrendamiento se puede observar la evolución en la figura 5.49. Se puede observar como es la cadena hotelera "Hilton" la que tiene el mayor volumen a lo largo de los años, pero sin embargo ha ido cediendo peso a favor de "Mgm" ya que esta última realizó en el año 2013 una importante operación a través de un contrato de arrendamiento clasificado contablemente como operativo, pasando de unos compromisos de 81 millones de euros en el 2012 a 1.255 y 1.278 millones en 2013 y 2014 respectivamente.

FIGURA 5.47. EVOLUCIÓN CAO CADENAS HOTELERAS ESTADOUNIDENSES.

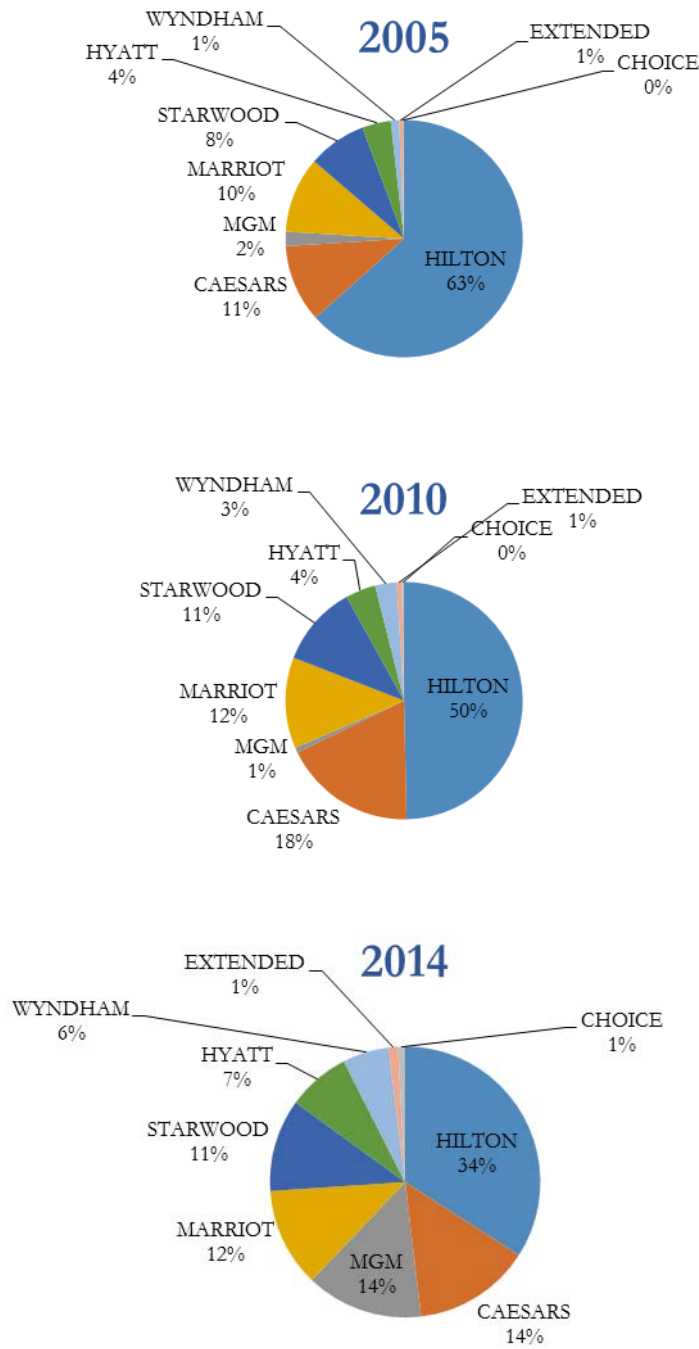
Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras





Aunque los grupos “Mgm” al igual que el grupo “Caesars” se dedican a los casinos también tienen un importante negocio hotelero del cual hemos podido obtener evidencia a través de la información segmentada de sus cuentas anuales.

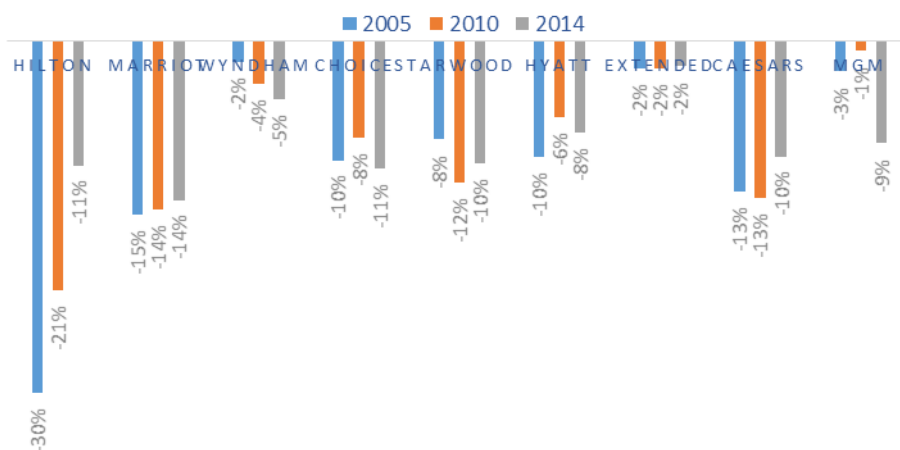
FIGURA 5.49.: EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS CADENAS HOTELERAS E.E.U.U. EN EL VOLUMEN TOTAL DE COMPROMISOS POR ARRENDAMIENTOS. Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las Cadenas Hoteleras



A continuación, y tras poner de manifiesto el nivel y la evolución de los compromisos por arrendamientos operativos en las cadenas norteamericanas, vamos a ver cómo sería el impacto en dos de los ratios más utilizados en los estudios realizados (ver capítulo 4) sobre el impacto de la capitalización de los arrendamientos como son la rentabilidad sobre activos (ROA) (resultado de explotación/total activo) y el ratio de endeudamiento (total pasivo/patrimonio neto). La evolución de cómo se hubieran visto afectados dichos ratios en el caso de que los arrendamientos operativos hubiesen sido capitalizados está directamente relacionada con la evolución de los compromisos por arrendamientos a lo largo de los años analizados.

FIGURA 5.50. IMPACTO EN EL ROA CADENAS ESTADOUNIDENSES

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenashoteleras

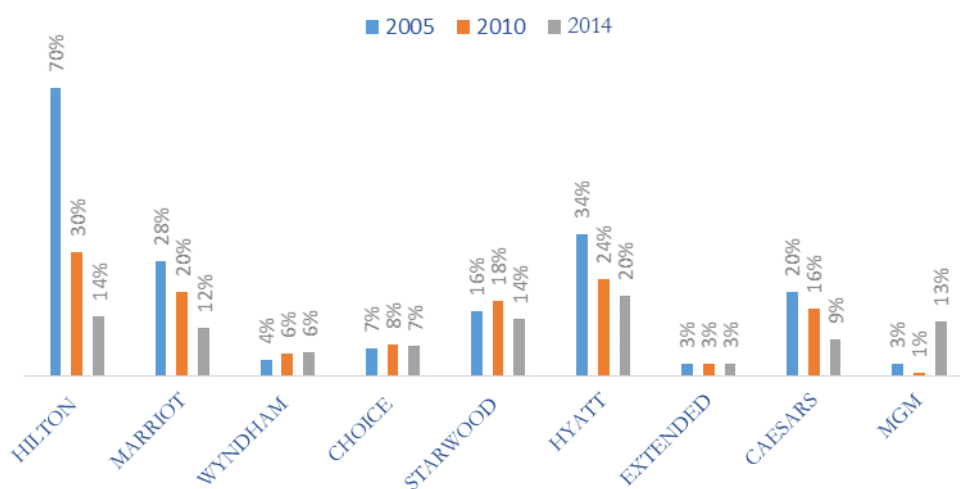


Viendo la evolución de las variaciones en el ROA (figura 5.50) se observa como en la mayoría de los casos sería menor el impacto en el 2014 debido principalmente a la disminución del nivel de los compromisos por arrendamientos operativos anteriormente comentada. Asimismo, se observa como es “Hilton” ha sido la cadena que ha experimentado un mayor diferencia a lo largo de los años que se han comparado debido principalmente a una disminución de sus compromisos por arrendamientos entre el año 2014 y 2005 de un 208%

aproximadamente, habiendo disminuido los hoteles explotados en régimen de arrendamiento en un 172%. Asimismo, también nos parece interesante comentar como la cadena “Choice”, que junto con “Wyndham” no tienen hoteles explotados en régimen de arrendamiento, verían disminuido su ROA en un 11% y un 5% aproximadamente en el año 2014, siendo mayor dicho impacto que el de los años anteriores. El motivo se debe que aunque no tengan hoteles en arrendamiento, según la nota de la memoria donde se revelan los compromisos de los arrendamientos operativos, tienen en régimen de arrendamiento edificios de oficinas, mobiliario, equipos informáticos así como elementos de transporte. Además dado que los hoteles se operan en régimen de franquicia y de gestión, los niveles de activos serían relativamente menores que los del resto de cadenas que operan también hoteles en propiedad. Por último, en el caso de “Mgm” el incremento se produciría por las nuevas e importantes operaciones de arrendamiento realizadas en el año 2013.

En cuanto al impacto en el endeudamiento (figura 5.51) se observa como la tendencia general ha sido una disminución del impacto de los compromisos por arrendamientos a lo largo de los diez últimos años. Respecto a Hilton, al igual que ocurre con el impacto en el ROA, pero en este caso en sentido contrario, es donde se ha producido una mayor disminución en dicho impacto por la disminución producida en el volumen de compromisos por arrendamientos operativos a lo largo de los diez últimos años. En el caso del grupo “Mgm”, el incremento en el efecto sobre el endeudamiento entre el 2010 y 2014 se explica por los importantes contratos de arrendamientos llevados a cabo en el 2013.

FIGURA 5.51. IMPACTO EN EL ENDEUDAMIENTO CADENAS ESTADOUNIDENSES
 Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



5.4.2. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LAS CADENAS EUROPEAS

Tal y como se puede observar en la figura 5.25, son las cadenas europeas las que tienen un mayor peso sobre el volumen total de compromisos por arrendamientos operativos alcanzando en el 2014 un 49% aproximadamente. En la figura 5.52, se puede observar la evolución en millones de euros de los compromisos por arrendamientos operativos. La evolución de dichos compromisos ha sido diferente a la de los hoteles (figura 5.53), ya que mientras que los CAO han disminuido desde en 2005 aproximadamente un 20% los hoteles lo han hecho un 0,5%. Esta diferencia en la evolución de los CAO y de los hoteles nos hace pensar, como ya hemos visto en el epígrafe anterior (figuras 5.27 y 5.28) en posibles medidas que estén tomando las cadenas hoteleras con el objetivo de reducir el impacto de la futura norma contable de los arrendamientos.

FIGURA 5.52. EVOLUCIÓN CAO CADENAS EUROPEAS
 Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

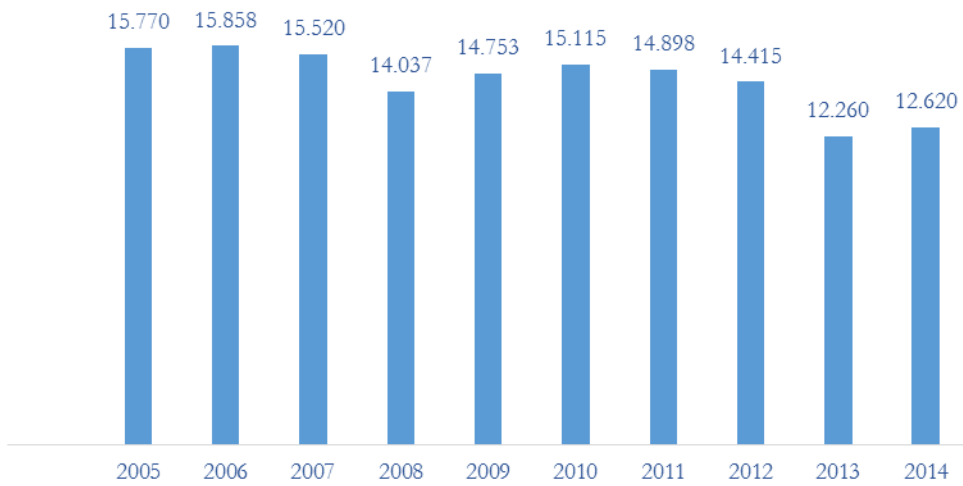


FIGURA 5.53. EVOLUCIÓN HA EN LAS CADENAS HOTELERAS EUROPEAS
 Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

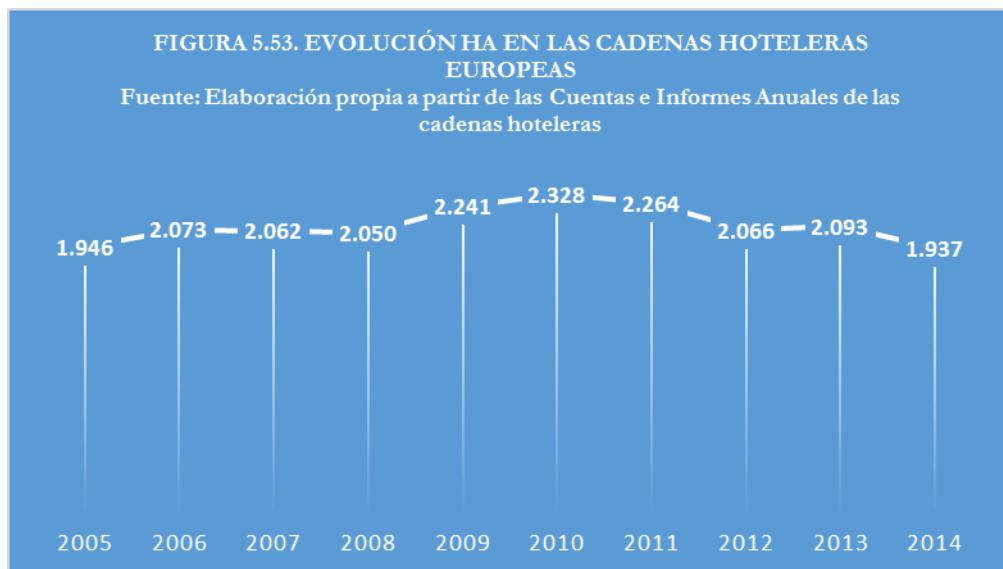
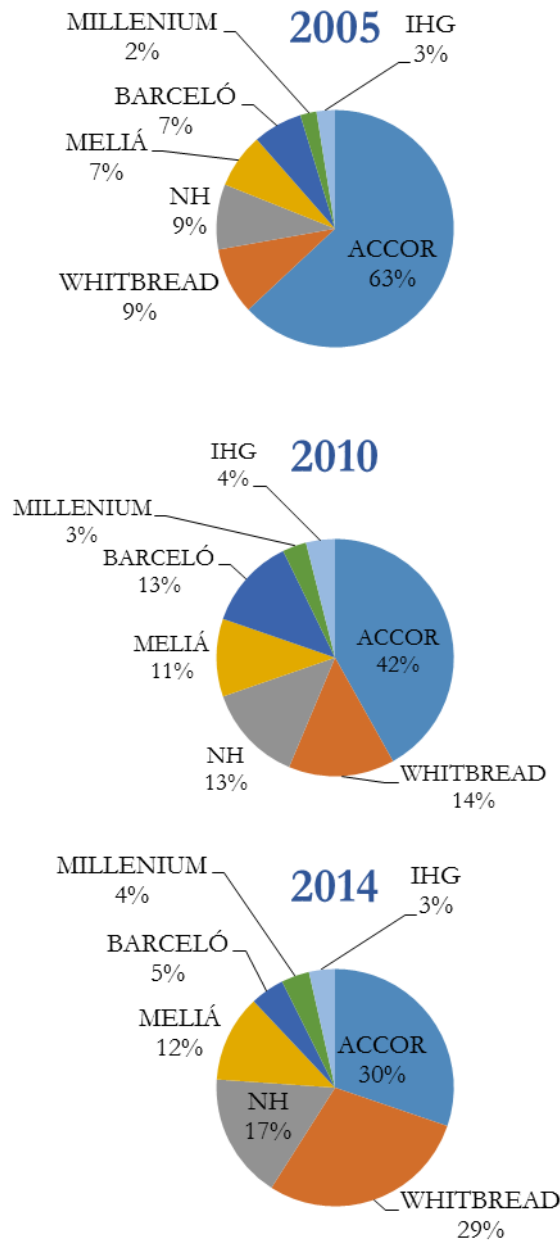
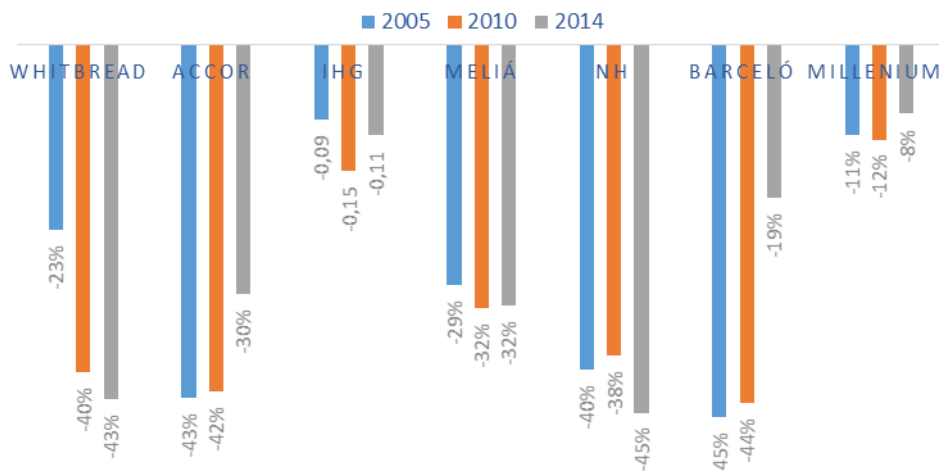


FIGURA 5.54. EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS CADENAS HOTELERAS EUROPEAS EN EL VOLUMEN TOTAL DE COMPROMISOS POR ARRENDAMIENTOS. Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



En cuanto al peso de las distintas cadenas hoteleras sobre el volumen total, se puede ver la evolución en la figura 5.54. Se observa como es la cadena francesa “Accor” la que tiene un mayor peso en el volumen total de los compromisos por arrendamientos operativos. Sin embargo ha ido disminuyendo su peso desde un 63% en el 2005 hasta un 30% en el 2014. Por lo que respecta a las cadenas españolas “Meliá” y “NH” han visto aumentado su peso sobre el total de los compromisos por arrendamientos operativos a lo largo de los años.

FIGURA 5.55. IMPACTO EN EL ROA CADENAS EUROPEAS
Fuente: Elaboración propia a partir de la Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

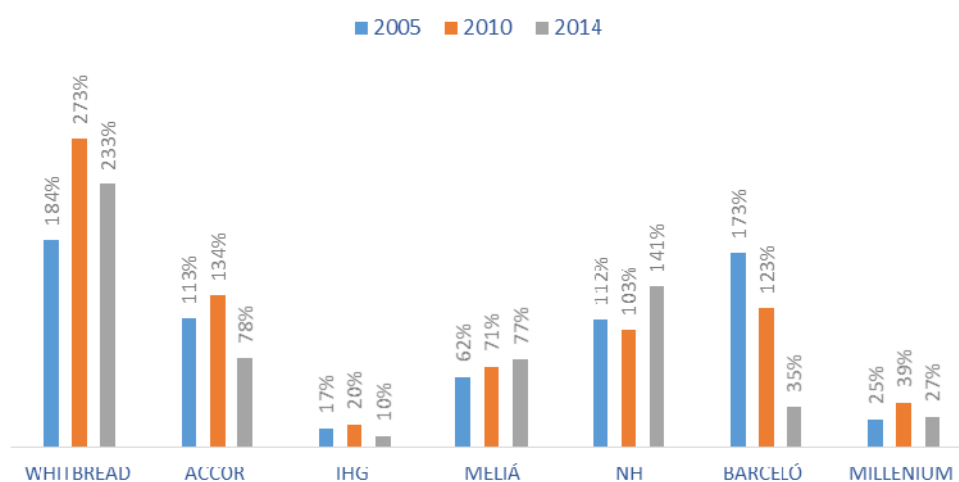


Por lo que respecta al impacto en el ROA de la capitalización de los arrendamientos (figura 5.55.) a lo largo de los años, se observa una disminución para las cadenas “Accor”, “IHG”, “Barceló” y “Millenium”. En el caso de “NH” sería el grupo hotelero europeo que tendría mayor impacto en el 2014. Meliá sería el grupo hotelero que ha mantenido una mayor estabilidad en sus compromisos por arrendamientos en los últimos años y en el caso de “Barceló”, destaca la importante disminución respecto al año 2005 debido a como hemos comentado

anteriormente a que en abril de 2012 dejó de operar 21 hoteles en Inglaterra, Escocia y Gales y que gestionaba en régimen de alquiler.

FIGURA 5.56. IMPACTO EN EL ENDEUDAMIENTO CADENAS EUROPEAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Por lo que respecta al impacto en el endeudamiento de la capitalización de los arrendamientos (figura 5.56.) a lo largo de los años, se observa como son las cadenas españolas “Meliá” y sobre todo “NH” las que han experimentado un mayor incremento por el crecimiento de los hoteles explotados en régimen de arrendamiento sobre todo en el caso de “NH”. En el caso de la cadena francesa “Accor”, a pesar de seguir siendo la cadena europea con mayor volumen de arrendamiento en términos absolutos, ha ido disminuido desde el 2005 el peso de sus compromisos por arrendamientos. Por lo que respecta al grupo Barceló la disminución quedaría explicada en el párrafo anterior. Para la británica “Whitbread”, aunque ha disminuido su impacto desde el ejercicio 2005, es la que tendría un mayor impacto en el endeudamiento. En el caso de “IHG”, el impacto tanto en el ROA como en el endeudamiento, se parece más al de las cadenas norteamericanas “Wyndham” y “Choice” ya que en las tres cadenas explotan la mayor parte de sus hoteles en régimen de franquicia.

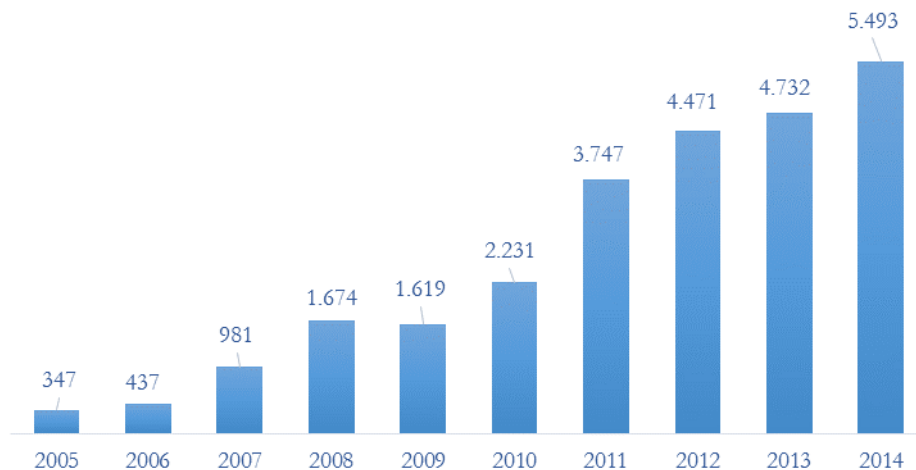
5.4.3. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LAS CADENAS CHINAS.

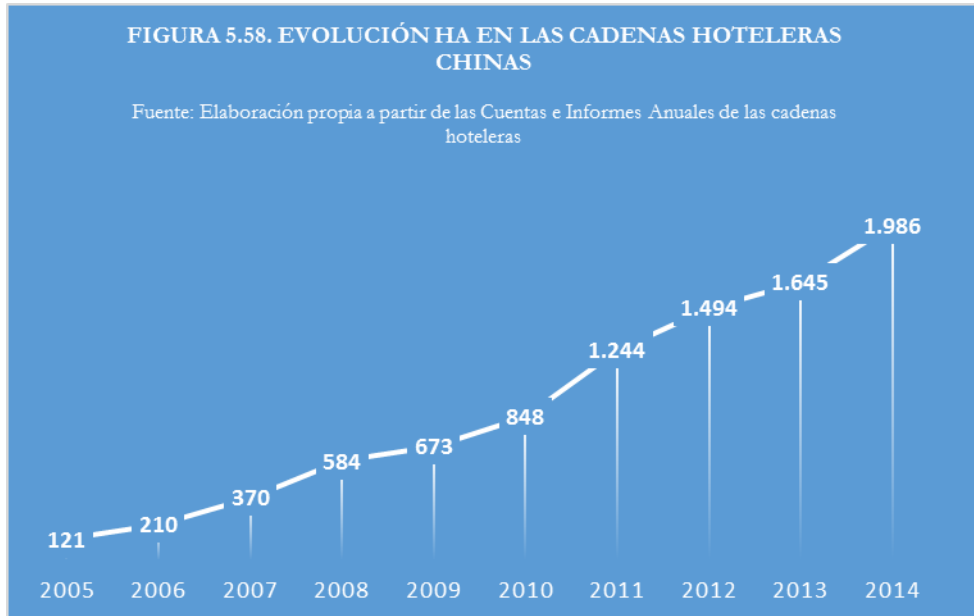
La evolución experimentada en los compromisos por arrendamientos operativos en las cadenas chinas, no tiene ninguna relación con los dos casos anteriores. A partir de año 2005 tanto los hoteles explotados en régimen de arrendamiento como los compromisos experimentan una evolución similar a través de la cual se ha realizado una gran parte de la expansión experimentada por dichas cadenas a lo largo de los últimos años (figuras 5.57 y 5.57).

En cuanto al peso de las distintas cadenas hoteleras chinas en el volumen total de compromisos por arrendamientos, es la cadena “Home Inns” la que ha ido ganando más peso a lo largo de los años y el la cadena “Jin Jiang” la que ha ido perdiendo más peso ya que su gran expansión a partir del año 2005 la ha realizado a través de hoteles explotados en régimen de gestión y de franquicia.

FIGURA 5.57. EVOLUCIÓN CAO CADENAS HOTELERAS CHINAS
(millones de euros)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras





En cuanto al impacto de la variación en el ROA (figura 5.59), se observa el incremento tan significativo experimentado por parte de dichas cadenas en el volumen de compromisos por arrendamientos operativos desde el ejercicio 2005 al ejercicio 2010. A partir de 2010, el ROA se vería afectado de forma significativa en las tres cadenas, y en un porcentaje mucho mayor que en las cadenas europeas y sobre todos que en las estadounidenses.

En cuanto al impacto en el endeudamiento es la cadena “China Lodging Group”, la que a pesar de haber reducido el impacto desde el año 2005, sería la más afectada, sin que ello quiera decir que las otras dos cadenas sobre todo “Home Inns” no se viera también afectada ya que su impacto en el endeudamiento sería mucho más elevado que el que se produciría en cualquiera de las cadenas estadounidenses y europeas.

FIGURA 5.59. % CAO CADENAS CHINAS. Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras.

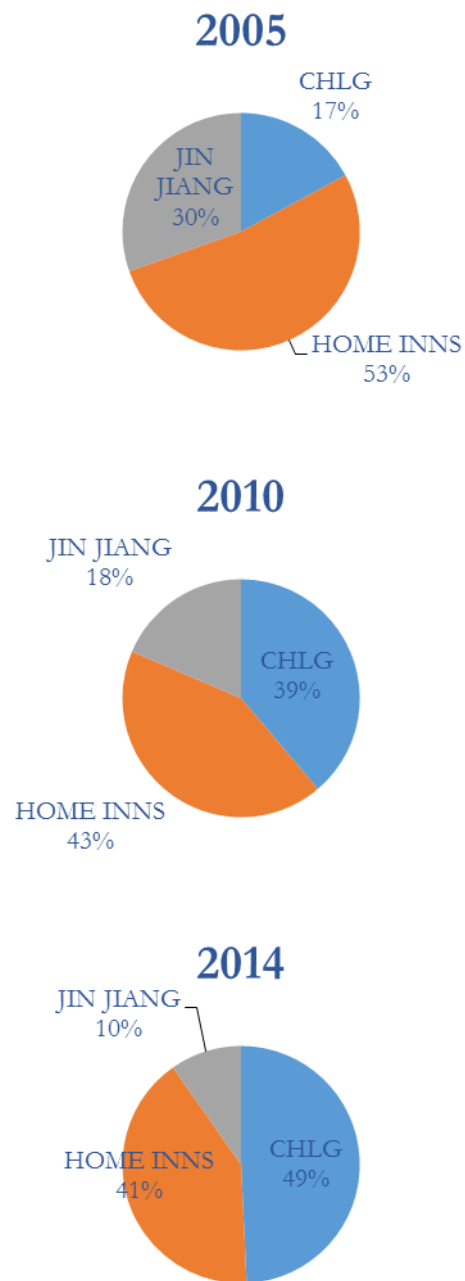


FIGURA 5.60. IMPACTO EN EL ROA CADENAS CHINAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras

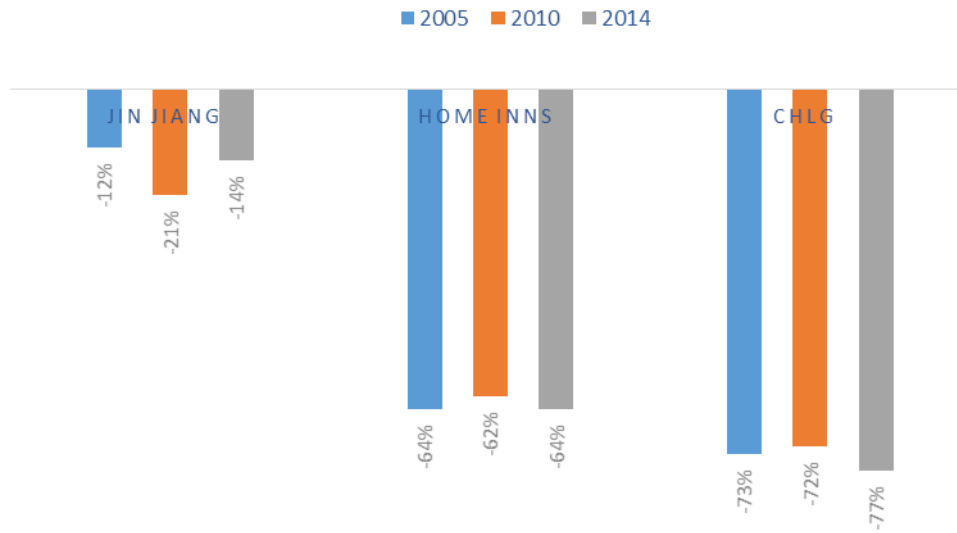
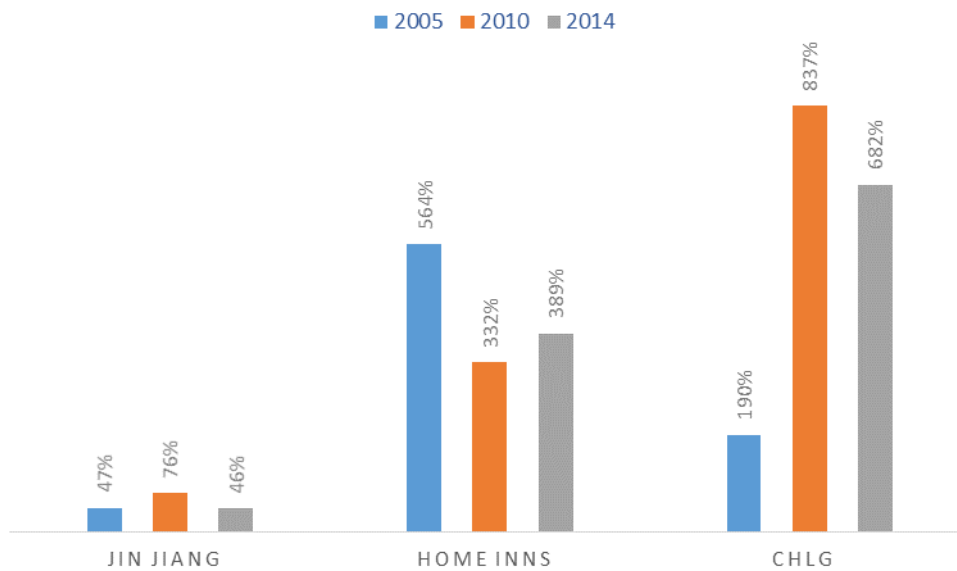


FIGURA 5.61. IMPACTO EN EL ENDEUDAMIENTO CADENAS CHINAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las cadenas hoteleras



Tras el estudio del uso del arrendamiento operativo en el sector hotelero, podemos concluir que las implicaciones contables en los balances, de las cadenas hoteleras, ante la obligación de reconocimiento de unos activos y pasivos que se encontraban fuera de balance, resultarán significativas aunque como hemos podido ver existirán diferencias importantes en función de su titularidad.

Las cadenas europeas verían incrementado la dimensión de su balance de forma mucho más significativa que las norteamericanas, debido a que como hemos visto el 50% del volumen total de compromisos por arrendamientos operativos a nivel mundial se encuentra revelado en las notas de las memorias de los hoteles europeos.

Dicho efecto en el balance estaría directamente relacionado con la forma de gestión hotelera. Las cadenas hoteleras con mayores hoteles en gestión y franquicia se van a ver, obviamente, menos afectadas por la futura norma contable de los arrendamientos que las que explotan un importante número de sus hoteles en régimen de arrendamientos. Prácticamente, coinciden las primeras con las cadenas norteamericanas y las segundas con las europeas, aunque hay excepciones como es el caso de la cadena británica “IHG” que opera el 85 % de sus hoteles en régimen de franquicia.

Mención aparte merecen las cadenas Chinas ya que en este caso nos encontramos con los grupos hoteleros “Home Inns” así como “China Lodging Group”, que verían multiplicado casi por cuatro y siete respectivamente las dimensiones de sus balances.

En la cuenta de pérdidas y ganancias, el beneficio antes de impuestos se verá afectado negativamente al registrarse un mayor gasto financiero durante los primeros años del contrato, así como por el cambio de los resultados de

explotación y financiero respecto al modelo actual. Para el arrendador no se producirán cambios significativos.

Como hemos podido ver, como el ROA y sobre todo los relacionados con el apalancamiento o el endeudamiento, se verán significativamente afectados aunque de forma diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras. Dichas circunstancias que habrá que tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones con la información disponible de años anteriores. Además, suponemos que en este caso las cadenas hoteleras más afectadas se verán obligadas a renegociar las condiciones establecidas en sus convenios de deudas (Debt Covenants) antes de la entrada en vigor de la norma. Como venimos diciendo a lo largo de nuestro trabajo, no se trataría de un simple cambio contable, sino que estamos ante una norma con importantes efectos económicos, como se ha puesto de manifiesto desde la emisión de los primeros pronunciamientos sobre la contabilidad de los arrendamientos a finales de los años cuarenta.

5.5. REACCIÓN DE LAS CADENAS HOTELERAS AL PROYECTO DE REFORMA DE LA CONTABILIDAD DE LOS ARRENDAMIENTOS

Como ya hemos podido ver en el capítulo 3, se ha producido un rechazo generalizado por parte de los preparadores de la información financiera a la futura norma de contabilidad de los arrendamientos. Dicho rechazo ha quedado patente a través de las cartas de comentarios enviadas tanto al IASB como al FASB, en respuestas al ED/2010 y al ED/2013 respectivamente, por parte de muchas empresas de diferentes países y sectores.

En nuestro caso y para el sector hotelero, hemos realizado una búsqueda a través de la bases de datos de dichas cartas tanto en las páginas del (www.fasb.org) como del IASB (www.ifrs.org) (Figura 5.62).

A continuación, nos parece interesante comentar los aspectos que consideramos más significativos de dichas cartas de comentarios enviadas por las cadenas hoteleras tanto al IASB como al FASB.

En general todas agradecen tanto al IASB como al FASB la oportunidad de poder mostrar su Opinión así como los aspectos que más les preocupan relacionados con la futura norma de los arrendamientos. Además, todas las compañías manifiestan que sus comentarios se enfocan en las propuestas realizadas para los arrendatarios, puesto que en la mayoría de los casos son más arrendatarios que arrendadores.

FIGURA 5.62. CARTAS ENVIADAS AL IASB Y AL FASB POR PARTE DE LAS CADENAS HOTELERAS

Fuente: Elaboración propia a partir de las “comment letters” recibidas por el IASB y el FASB

CADENA HOTELERA	IASB		FASB	
	ED/2010	ED/2013	ED/2010	ED/2013
				
				
				
				
				
				



Esta cadena envía cartas tanto a la ED/2010 como a la ED/2013. Comparten con ambos organismos la necesidad de que los estados financieros reflejen la más completa y comprensible imagen sobre las operaciones de arrendamientos realizadas por las compañías, de tal forma que los usuarios de los estados financieros reciban una información relevante sobre dichas operaciones pero a un coste razonable para los preparadores. Comprenden asimismo las críticas al actual modelo manifestando el deseo de que los Consejos eliminen las oportunidades de manipular las transacciones con el objetivo de alcanzar una determinada clasificación contable, mostrando su predisposición para intentar encontrar soluciones a dichos problemas.

No están de acuerdo, sin embargo, con el modelo propuesto en el ED/2010 y exponen que reconocer para todos los arrendamientos un activo por el derecho a uso y un pasivo por la obligación de pago de las rentas, no es el mejor modelo para informar de los arrendamientos en los estados financieros de las compañías especialmente en el contexto de crisis financiera de dicho momento.

Manifiestan, además, las siguientes preocupaciones:

- 1) El proyecto de los arrendamientos no representaría correctamente la realidad ya que las compañías hoteleras firman contratos de arrendamientos para aprovechar en muchos casos determinadas oportunidades económicas (particularmente los beneficios de la flexibilidad) y no para conseguir una determinada representación contable.

Consecuentemente el proyecto no traduce la realidad económica de los contratos al asumir que cualquier arrendamiento sería una forma de financiar la compra de un activo, lo cual supondría negar el fondo económico de dichos contratos. Manifiestan que el aumento de transparencia propuesto no debería ser a costa de tergiversar la realidad.

- 2) El modelo propuesto implicará el reconocimiento de determinados activos y pasivos que no cumplen con las definiciones con tal, especialmente en lo relativo a las rentas contingentes y a los períodos de renovación, en el caso de que finalmente no se paguen o no se amplíen los períodos de los contratos. Respecto a esto tenemos que decir, tal y como hemos visto en el capítulo 3, que en las posteriores deliberaciones se trataron dichos temas que fueron ya modificados en el siguiente borrador de mayo de 2013.
- 3) Los impactos macroeconómicos del modelo propuesto sería muy importantes:
 - ✓ La aplicación del modelo implicará un fuerte riesgo de reducir las operaciones de arrendamientos;
 - ✓ El proyecto pondría en peligro el futuro de muchas entidades privadas;
 - ✓ El proyecto tendrá una fuerte repercusión en la financiación de las compañías y también en los mercados financieros debido a las variaciones no sin consecuencias en los rankings de las compañías, en su capacidad de endeudamiento, y especialmente en la necesidad de incrementar los niveles de fondos propios.

En la carta enviada en respuesta al ED/2013 dicha compañía manifiesta su protesta tanto al IASB como al FASB manifestando que durante más de siete años

los Consejos han intentado desarrollar una nueva norma de contabilidad de los arrendamientos. Durante dicho período se han emitido el DP/2009, el ED/2010 y el ED/2013 y cada vez se enfrentaban con las mismas dificultades: la definición de un arrendamiento, la valoración de los activos y pasivos, los impactos en la cuenta de resultados y en el estado de flujos de efectivo así como el modelo a aplicar a los arrendadores. Manifiestan que cada vez han intentado encontrar soluciones para valorar los activos y pasivos y presentar los posibles impactos de la mejor sin que ninguna de las veces consigan alcanzar sus objetivos. Afirman incluso que las Juntas han ido modificando sus propuestas con el objetivo de hacerlas a medida de los requerimientos de algunas industrias y usuarios y que el elevado número de juicios y estimaciones que será necesario realizar llevará a las compañías a no presentar la realidad de las transacciones de arrendamientos.

Es ACCOR la cadena hotelera que muestra una mayor oposición a la futura norma de la contabilidad de los arrendamientos. Nos podríamos preguntar si dicha postura estaría directamente relacionada con el hecho de ser la cadena hotelera que mayor volumen de CAOs revela en sus estados financieros a nivel mundial (figura 5.63)



En el caso de Hilton, presentan cartas de comentarios a la ED/2010. Esta cadena tiene en régimen de arrendamiento 80 hoteles así como determinados equipamientos necesarios para la realización de sus operaciones. Afirman que la implementación del nuevo modelo tendrá un importante impacto en los procesos contables de la compañía, en los sistemas así como en los estados financieros consolidados.

En general, apoyan los esfuerzos realizados para mejorar la contabilidad de los arrendamientos, pero creen que los usuarios de los estados financieros tienen la información suficiente para poder analizar las obligaciones de arrendamientos a través de la información revelada en la memoria. Desde un punto de vista práctico, afirman que no creen que el nuevo modelo mejora la información de la que disponen los usuarios de la misma. Sin embargo, desde un punto de vista conceptual están de acuerdo en que el modelo del derecho de uso reflejaría los futuros beneficios y obligaciones en los estados financieros de las compañías.

Consideran que la implementación de la nueva norma implicará cambios en los sistemas y procesos de todas las compañías, pero en el caso de una compañía internacional como Hilton, sería necesario que la norma fuera aplicada por todas las empresas que forman el grupo a lo largo de diferentes países (muchas de las cuales siguen los pronunciamientos del IASB) así como en los estados financieros consolidados y que todos fueran reportados al mismo tiempo. Esto nos hace pensar que si finalmente hay diferencias en cuanto al reconocimiento en el resultado, tal y como se ha puesto de manifiesto en el capítulo 3, entre la futura norma del IASB y la futura norma del FASB, los grandes grupos internacionales tendrán que realizar los correspondientes ajustes de consolidación, lo cual añadirá más complejidad a la aplicación de la nueva norma.

HYATT

En el caso de Hyatt, que también presenta cartas de comentarios a la ED/2010, agradecen los esfuerzos realizados por ambos Consejos para desarrollar un único modelo para la contabilidad de los arrendamientos apoyando la idea de aumentar la transparencia en los estados financieros y aumentar la comparabilidad entre las distintas compañías. Afirman que ellos tienen arrendados hoteles, hoteles, edificios de oficinas, equipamientos y elementos de transporte, algunos

clasificados como arrendamientos operativos y otros como financieros. Sin embargo, manifiestan sus preocupaciones sobre ciertos aspectos, los cuales incluyen como en el resto de cartas, los relacionados con la realización de estimaciones que podrían dar lugar a una mayor diversidad en la práctica, incorrecta representación de los estados financieros, mayor volatilidad que daría lugar a una disminución de la comparabilidad entre la compañías.



En la carta enviada en respuesta al ED/2010, el grupo IHG manifiesta su apoyo al modelo propuesto a través del cual se eliminaría la diferencia entre el arrendamiento operativo y el arrendamiento financiero. Aunque manifiestan su apoyo al reconocimiento de un activo por el derecho de uso así como su correspondiente pasivo, muestran su preocupación sobre determinados aspectos relacionados con la puesta en práctica de dicha norma, concretamente con la estimación de los plazos de los arrendamientos así como las rentas contingentes.

Afirman que el modelo requerirá la realización de determinados juicios y estimaciones que podría reducir la relevancia de la información financiera a los usuarios de la misma, poniendo de manifiesto que el coste de preparación de la información será superior a los beneficios derivados de la misma.



Esta cadena envía carta en respuesta a la ED/2010 y en ella, “NH” agradece los esfuerzos del IASB de intentar mejorar las NIIF, para proporcionar a los usuarios

de los estados financieros información con el objetivo de mejorar la calidad, la relevancia y comparabilidad de los estados financieros. Reconocen que el actual modelo contable de los arrendamientos ha sido criticado por no proporcionar a los usuarios la información necesaria sobre los mismos. Apoyan el objetivo de los Consejos de proporcionar información relevante sobre las operaciones de arrendamiento realizadas por las Compañías. Sin embargo, manifiestan que determinados aspectos de la propuesta deberían ser modificados como los relativos a la valoración de los activos y pasivos, excepciones, ampliación de los plazos de arrendamientos así como las cuotas contingentes. Consideran también el elevado coste y complejidad que supondría la aplicación de la norma para los preparadores.



En el caso de Marriott, en su carta de comentarios a la ED/2010, manifiestan su acuerdo con la idea de eliminar las denominada “*bright lines*” (ASC 840 Leases) en base a la cuales se determina la clasificación contable de los arrendamientos. Sin embargo, manifiestan su preocupación sobre determinados aspectos que requerirán la realización de juicios y estimaciones como los relacionados con los plazos del arrendamiento así como con las rentas contingentes, el reconocimiento en el balance de los activos y pasivos así como el desglose de los actuales gastos de arrendamiento en amortización y gastos financieros. Afirman que lo ideal sería una solución intermedia entre la actual norma y la propuesta que no implicara la realización de tantos juicios y estimaciones.

Tras comentar el contenido de las cartas de comentarios enviadas por las distintas cadenas hoteleras, nos parece interesante observar la figura 5.63, donde se aprecia







el impacto estimado que tendría la nueva norma en las distintas compañías cuyas cartas hemos comentado. Se puede observar como es ACCOR la cadena hotelera que se mostrada más oposición y la que mayor impacto tendría tanto en el ratio de endeudamiento como en el ROA. En lo que están de acuerdo todas las compañías es la dificultad que supondría la realización de los juicios y estimaciones relacionados con los plazos de arrendamiento y con las cuotas contingentes. Asimismo, prácticamente todas manifiestan que los costes de aplicación de la nueva norma superarían a los beneficios obtenidos de la misma.

El rechazo generalizado de la reforma por parte de las empresas es coherente con la Teoría Positiva de la Contabilidad, en concreto en lo referente a los efectos económicos de los contratos de deuda y la de los costes políticos. En el caso concreto del proyecto de reforma de la norma sobre arrendamiento, el incremento del ratio de endeudamiento de las entidades es un efecto fundamental del cambio. Existe además la creencia de que un cambio de modelo tan radical puede acabar trasladándose a las regulaciones nacionales y a las entidades de menor tamaño que no cotizan en los mercados de valores.

A tal respecto, nos parece interesante comentar que hay determinadas cadenas hoteleras españolas como son “Room Mate” y “Vincci Hoteles” que tienen un importante volumen de compromisos por arrendamientos y que se verían afectadas junto a otras cadenas hoteleras españolas por una futura modificación de la contabilidad de los arrendamientos en el Plan General de Contabilidad.

FIGURA 5.63. RESUMEN DEL IMPACTO DE LAS CADENAS HOTELERAS QUE HAN ENVIADO CARTAS DE COMENTARIOS AL IASB Y AL FASB

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas e Informes Anuales de las Cadenas Hoteleras

	Diferencia Ratio endeudamiento	Diferencia ROA	CAO
	78%	(30%)	3.816
	15%	(11%)	2.524
	141%	(45%)	2.157
	12%	(14%)	875
	20%	(8%)	557
	10%	(11%)	448

5.6. REVISIÓN DE LA LITERATURA DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN LOS HOTELES

En algunos de los estudios sectoriales que hemos comentado en el epígrafe 4.1., sobre la incidencia de la capitalización de los arrendamientos operativos, se ha comentado que uno de los sectores más afectados sería el sector hotelero. Sin embargo hay pocas investigaciones específicas sobre el arrendamiento operativo en dicho sector.

Aunque el arrendamiento operativo ha sido ampliamente utilizado por parte de la industria hotelera hay poca literatura específica al respecto. A nivel individual, Upneja y Schmidgall (2001) examinaron los motivos por los cuales una gran mayoría de hoteles utilizaban los arrendamientos operativos principalmente en ordenadores, fotocopiadoras y automóviles siendo los período medios de los contratos de tres a seis años.

A nivel corporativo, cadenas hoteleras tales como “Hilton”y “Starwood”, han utilizado el arrendamiento operativo para terrenos y construcciones tanto para oficinas como para los hoteles propiamente dichos bajo la fórmula de venta y posterior arrendamiento operativo (Whittaker 2005, 2008). Para dicho autor, estas operaciones han llegado a convertirse en una parte importante de la forma de financiación de los hoteles en el Reino Unido desde los años noventa. A través de dichas operaciones se obtienen fondos externos para aliviar las dificultades financieras así como para invertir en oportunidades de negocio. La industria hotelera no ha sido la única que ha realizado este tipo de operaciones sino que dichas transacciones se han realizado en otras industrias como del comercio al por menor, telecomunicaciones, servicios financieros y energía (Barris, 2002, Dixon et., 2000) así como también en operaciones realizadas por la administración

pública como por ejemplo las realizadas en hospitales. Sin embargo, son escasas las investigaciones académicas sobre dichas operaciones en la industria hotelera. Sí hay investigaciones dentro del ámbito profesional (Elgonemy, Craig y Gibson, 2002 y Redington y Hacketon, 2006).

Hwan y Shawn (2009) preocupados e inquietados por la necesidad de investigar las motivaciones de las cadenas hoteleras para usar el arrendamiento operativo, realizaron un estudio para investigar los factores que influyen en que las cadenas hoteleras utilicen el arrendamientos operativo desde un punto de vista analítico, incluyendo los fondos internos, ratios de endeudamiento, oportunidad de crecimiento, dificultades financieras, y el tamaño de la firma. Se analizaron 40 cadenas hoteleras para el período 1995-2004 y se analizaron una serie de ratios con el objetivo de obtener evidencia sobre los motivos que llevan a las cadenas hoteleras al uso de los arrendamientos operativos. En dicho estudio se encontró un hallazgo singular relativo a que las empresas con pocas dificultades financieras eran las más propensas a utilizar el arrendamiento operativo, dando a entender dicho resultado que el arrendamiento operativo podría ser utilizado para fines distintos al estrictamente financiero. También confirma dicho estudio que la relación entre el uso del arrendamiento operativo y el tamaño de la empresa tiene forma de U. Es decir, el uso del arrendamiento operativo decrece hasta que el tamaño de la firma se incrementa a un cierto nivel, pero a partir de ese momento empieza a crecer de nuevo incrementándose a medida que se incrementa el tamaño de la firma.

CAPÍTULO 6

INVESTIGACIÓN EMPÍRICA SOBRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS DE LA REFORMA DE LA NORMATIVA CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS EN EL SECTOR HOTELERO

Tras la evidencia aportada en el capítulo 5 sobre la importancia del arrendamiento operativo en el sector hotelero, el objetivo principal de este capítulo sería obtener evidencia empírica, a través de los correspondientes instrumentos estadísticos, de la importancia que ha tenido el arrendamiento operativo como forma de financiación fuera de balance a lo largo del período analizado (2005-2014), así como del impacto que tendría la futura capitalización de los mismos en los estados financieros tanto a nivel global como en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Desde nuestro punto de vista y tal y como se ha visto en el capítulo 4 a través de la revisión de la literatura relacionada con la capitalización de los arrendamientos operativos, ha sido la normativa contable la que ha permitido la estructuración de las operaciones de arrendamientos de tal manera que se clasifiquen como operativos y quedando fuera de balance. Se podría hablar incluso de ingeniería

contable, que cumpliendo con la norma, permita la reestructuración de los contratos para conseguir la clasificación contable deseada.

6.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS

¿Han utilizado las cadenas hoteleras la norma contable de tal forma que al amparo de la Teoría Positiva de la Contabilidad (Watts y Zimmerman, 1979) poder conseguir la clasificación de los mismos como operativos quedando de dicha forma fuera de balance?.

A raíz de la anterior pregunta, se formula el objetivo de nuestra investigación empírica: estudiar cual ha sido la importancia de los arrendamientos operativos en el sector hotelero a lo largo del período analizado así como el impacto que tendrá en dicho sector la futura capitalización de los mismos, eje fundamental de la futura norma contable de los arrendamientos. Asimismo, pretendemos conocer si existen diferencias en la importancia de los arrendamientos operativos así como en el futuro impacto de la norma entre las cadenas hoteleras en función de su titularidad, de la misma forma que hemos hecho en el capítulo anterior.

Para ello el objetivo principal de nuestra investigación lo hemos dividido en cuatro objetivos específicos agrupados en cuatro partes estableciendo para cada una de ellos las hipótesis a verificar, intentando relacionar en la medida de lo posible la forma de agrupar dichos objetivos con la forma en la que hemos agrupado en el capítulo 4 la revisión de la literatura sobre la capitalización de los arrendamientos.

PRIMERA PARTE. Impacto sobre El ROA y sobre el ratio de endeudamiento en las cadenas hoteleras ³¹

OBJETIVO 1 Cuantificar a nivel global el efecto en los ratios más significativos, tales como el retorno sobre activos (ROA) (Resultado de la explotación/ Total Activo) y el ratio de endeudamiento (Total pasivo/ Patrimonio Neto) de la inclusión de los compromisos por arrendamientos operativos revelados en la memoria pero que se encuentran fuera de balance.

Hipótesis 1.1. La capitalización de los arrendamientos operativos tendrá un impacto notable en el ROA.

Hipótesis 1.2. La capitalización de los arrendamientos operativos tendrá un impacto notable en el endeudamiento de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 1.3. Si el efecto de dichos ratios resulta significativo a lo largo de los años analizados evidenciaría la importancia de los arrendamientos como forma de financiación y como forma de gestionar los activos a lo largo de los mismos.

OBJETIVO 2 Cuantificar si existen diferencias en el ROA y en el ratio de endeudamiento en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 2.1. El efecto en el ROA es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras

Hipótesis 2.2. El efecto del endeudamiento es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras

Hipótesis 2.3. Existen diferencias significativas en el efecto en el ROA y en el endeudamiento entre las diferentes cadenas hoteleras

SEGUNDA PARTE. Utilización del arrendamiento operativo en sustitución del arrendamiento financiero/endeudamiento en las cadenas hoteleras

OBJETIVO 3 Analizar la configuración de los arrendamientos, es decir el peso relativo que tienen los compromisos por arrendamientos operativos sobre el total de compromisos por arrendamientos (CAO/TCA).

³¹ Hemos utilizado estos dos ratios ya que son los ratios que de forma generalizada, según hemos podido ver en la revisión de la literatura realizada en el capítulo 4, se incluyen como los que resultarán más afectados tras la capitalización de los arrendamientos de la futura norma contable, principalmente el ratio de endeudamiento.

- Hipótesis 3.1. Las cadenas hoteleras han utilizado el arrendamiento operativo en sustitución del arrendamiento financiero.
- Hipótesis 3.2. La proporción de los compromisos por arrendamientos operativos sobre el total es diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

TERCERA PARTE. Los arrendamientos operativos en la política de gestión de activos de las cadenas hoteleras

OBJETIVO 4 Estudiar la función de los arrendamientos operativos en la política de gestión de activos de las cadenas hoteleras.

- Hipótesis 4.1. Las cadenas hoteleras utilizan el arrendamiento operativo en sustitución del inmovilizado material.
- Hipótesis 4.2. La proporción de los compromisos por arrendamientos operativos sobre el inmovilizado material es diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.
- Hipótesis 4.3. Los ratios de rotación de activos se verían afectados de forma significativa.
- Hipótesis 4.4. El efecto en los ratios de rotación de activos es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras.
- Hipótesis 4.5. Existen diferencias significativas en el efecto en los ratios de rotación de activos en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

CUARTA PARTE. Posibles medidas tomadas por las cadenas hoteleras para intentar mitigar el impacto de la futura norma contable de los arrendamientos.

OBJETIVO 5 Identificar que indicadores nos pueden dar cierta evidencia sobre las posibles medidas que estén tomando las cadenas hoteleras para mitigar el impacto de la futura norma.

- Hipótesis 5.1. El porcentaje variable del gasto de arrendamiento operativo se ha incrementado a lo largo de los últimos años.
- Hipótesis 5.2. La duración media de los contratos es diferente para los distintos grupos analizados.
- Hipótesis 5.3. La relación entre los compromisos por arrendamientos operativos y el número de hoteles explotados en régimen de arrendamiento ha ido disminuyendo en los últimos años.

6.2. METODOLOGÍA

Nuestra investigación se desarrolla a partir de la información consolidada publicada por cadenas hoteleras internacionales que cotizan en bolsa. El trabajo de campo ha consistido en recabar las cuentas así como otros informes anuales de las compañías y su posterior lectura para la extracción de la información relevante al objeto de nuestro trabajo (Anexo 2). Además de los balances y las cuentas de resultados se han revisado las memorias de todas las compañías para buscar la nota correspondiente a los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos así como otros informes anuales publicados en las webs de las cadenas hoteleras donde también hemos podido encontrar información relevante para nuestro estudio, sobre todo en cuanto a la forma de gestión hotelera y en cuanto a las políticas de gestión de activos.

6.2.1. LA MUESTRA

Las cadenas hoteleras seleccionadas (ver epígrafe 5.1) las hemos dividido en tres grupos en función de la titularidad de las mismas (estadounidenses, europeas y chinas) (figura 6.1) que prácticamente coinciden con las cadenas hoteleras que siguen los parámetros del FASB (norteamericanas y chinas), con la excepción de la cadena china “Shanghai Jin Jiang”, y las que siguen los parámetros del IASB (europeas).

Los principales datos descriptivos de la muestra conjunta y separada para el ejercicio 2014 aparecen en la figura 6.2.

FIGURA 6.1. CADENAS HOTELERAS AGRUPADAS POR SU TITULARIDAD
Fuente: Elaboración propia a partir del ranking publicado por la revista Hotels, 2015)

		Hab.	Hot.
CADENAS HOTELERAS NORTEAMERICANAS (FASB)			
1	HILTON WORLDWIDE (EE.UU.)	715.062	4.322
2	MARRIOTT INTERNATIONAL (EE.UU.)	714.765	4.175
4	WYNDHAM HOTEL GROUP (EE.UU.)	660.826	7.645
5	CHOICE HOTELS INTERNATIONAL (EE.UU.)	500.000	6.300
8	STARWOOD HOTELS & RESORTS (EE.UU.)	354.225	1.222
14	HYATTS HOTEL CORPORATION (EE.UU.)	155.265	587
22	EXTENDED STAY HOTELS (EE.UU.)	75.995	682
28	MGM RESORTS INTERNATIONAL (EE.UU.)	46.908	20
34	CAESARS ENTERTAINMENT CORP (EE.UU.)	37.820	30
CADENAS HOTELERAS EUROPEAS (IASB)			
3	INTERCONTINENTAL HOTEL GROUPS (R.U.)	710.295	4.840
6	ACCOR (FRANCIA)	482.296	3.717
17	MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL (ESPAÑA)	98.829	377
24	WHITBREAD (R.U.)	59.138	697
25	NH HOTEL GROUP (ESPAÑA)	57.127	363
39	MILLENIUM & COPTHORNE HOTELS (R.U.)	33.367	120
42	BARCELÓ HOTELS & RESORTS (ESPAÑA)	31.230	100
CADENAS HOTELERAS CHINAS (FASB /HKFRS)			
9	SHANGHAI JIN JIANG INTERNATIONAL (CHINA)	352.538	2.910
11	HOME INNS & HOTEL MANAGEMENT (CHINA)	296.075	2.609
12	CHINA LODGING GROUP (CHINA)	209.955	1.995

FIGURA 6.2 DATOS DESCRIPTIVOS DE LAS COMPAÑÍAS DE LA MUESTRA 2014
(millones de euros)

TOTAL	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Total Activo	19	526	21.221	5.740	4.771
Total Pasivo	19	397	17.454	4.404	4.354
Resultado	19	-11	612	216	225
Compromisos arrendamientos operativos	19	64	3.816	1.343	1.161
CADENAS ESTADOUNIDENSES	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Total Activo	9	526	21.221	8.093	5.796
Total Pasivo	9	874	17.454	6.991	5.080
Resultado	9	0	612	277	259
Compromisos arrendamientos operativos	9	64	2.524	823	738
CADENAS EUROPEAS	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Total Activo	7	2.562	8.755	4.416	2.175
Total Pasivo	7	1.524	4.888	2.659	1.424
Resultado	7	-11	503	192	218
Compromisos arrendamientos operativos	7	448	3.816	1.803	1.453
CADENAS CHINAS	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Total Activo	3	827	3.233	1.772	1.283
Total Pasivo	3	397	1.176	717	408
Resultado	3	41	144	85	53
Compromisos arrendamientos operativos	3	535	2.706	1.831	1.145

Como se puede observar, el mayor valor medio tanto de activo como de pasivo, corresponde a las cadenas estadounidenses, encontrándose en ambos casos las cadenas europeas por debajo de la media, pero encontrándose junto las cadenas

chinas por encima de la media en el volumen de compromisos por arrendamientos operativos.

Las cadenas europeas son las que presentan el mayor grado de dispersión respecto a dichos compromisos explicado desde nuestro punto de vista, tal y como hemos podido ver en el capítulo anterior, a la diferencia existente entre las diferentes formas de gestión entre, como por ejemplo, un grupo hotelero como es “Accor” (482.296 hab) que alcanza el mayor volumen por arrendamientos operativos a nivel mundial y un grupo como “IGH” (710.295 hab) que explota el 85% de sus hoteles en régimen de franquicia. Por lo tanto, ambos grupos tendrían bastante peso en los resultados obtenidos para las cadenas hoteleras europeas explicando por lo tanto el elevado nivel de dispersión en los compromisos por arrendamientos operativos.

6.2.2. LAS VARIABLES

Nuestro análisis implica el empleo de variables de naturaleza cualitativa y cuantitativa. Entre las primeras, se encuentran las que nos permiten identificar el origen de las cadenas hoteleras y entre las segundas las variables cuantitativas, unas proceden de datos primarios y otras proceden de datos secundarios (figura 6.3).

Aquellas variables de diferencias hacen referencia a la variación de la misma antes y después de la incorporación al activo y al pasivo del balance de los compromisos por arrendamientos operativos.

FIGURA 6.3. VARIABLES CUANTITATIVAS	
(DATOS PRIMARIOS)	
Total activo (TA)	
Total pasivo (TP)	
Pasivo a corto plazo (P cp)	
Pasivo a largo plazo (P lp)	
Inmovilizado material (IM)	
Compromisos por arrendamientos operativos a corto plazo (CAO cp)	
Compromisos por arrendamientos operativos a largo plazo (CAO lp)	
Total compromisos por arrendamientos operativos (CAO)	
Compromisos por arrendamientos financieros a corto plazo (CAF cp)	
Compromisos por arrendamientos financieros a largo plazo (CAF lp)	
Total compromisos por arrendamientos financieros	
Gastos por arrendamientos del ejercicio (GAO)	
Resultado de explotación (RE)	
Ingresos de explotación (IE)	
Ingresos procedentes de la actividad hotelera (IAH)	
(datos secundarios)	
Compromisos por arrendamiento operativo /total	CAO/TCA
Peso relativo del corto	CAO/PC
Peso relativo del largo	CAOPL
Peso relativo total	CAO/PT
Influencia sobre activos	CAO/TA
Compromisos arrendamientos operativos/inmovilizado material	CAO/IM
Gastos de arrendamientos operativos /compromisos arrendamientos operativos a cp	GAO/CAOcp
Antigüedad del compromiso (estimación)	AC (CAO/CAOcp)
Diferencia en ratio de endeudamiento	Dif E
Diferencia roa	Dif ROA
Diferencia porcentaje inmovilizado material/ingresos de explotación	Dif IM/IE
Diferencia activo no corriente/ingresos de explotación	Dif ANC/IE
Compromisos por arrendamientos /Hoteles arrendados	CAO/HA

Estas variables nos van a ayudar a dar respuesta a los objetivos e hipótesis que nos hemos planteado en nuestro trabajo. Algunas de ellas y tal como establece Barral (2014), no son medidas perfectas, pero nos permiten aproximarnos de una manera razonable. Por ejemplo, los compromisos por arrendamientos operativos aparecen por el valor nominal. Lo razonable con la valoración de la deuda y con la propuesta de reforma de la contabilidad de los arrendamientos, sería presentarlos actualizado, lo cual tendría un efecto significativo en los que son a largo plazo.

En la futura norma, el importe del pasivo aumentaría por el valor actual de los pagos futuros comprometidos. Sin embargo, la información revelada en la memoria sobre los compromisos de pago futuros por arrendamientos aparece por su valor nominal por lo que no sería del todo exacta. La obtención del importe exacto es un trabajo prácticamente imposible ya que exigiría determinar la tasa de actualización para cada entidad (el tipo de interés implícito del 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, información no disponible en las cuentas anuales de las compañías.

Existe, tal y como se puede ver en el capítulo 4, 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 descuentos merman la precisión pretendida (Imhoff, et al, 1991, 1997; Fulbier, 2008 o Fito, 2013).

En nuestro caso, tal y como hace la SEC (2005) cuyo objetivo, entre otros, era conocer el volumen de compromisos por arrendamientos no revelados por parte de las compañías así como cuantificar el efecto de la capitalización de los mismos, consideramos un tipo de descuento cero. Las compañías no proporcionan dicha información y desde nuestro punto de vista el hecho de realizar suposiciones y

estimaciones principalmente sobre la duración del arrendamiento así como sobre la tasa de descuento a aplicar, no implicaría que se obtengan mejores resultados en la investigación que si no se realizan dichas suposiciones. El objetivo de nuestra investigación no es cuantificar exactamente el valor descontado de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos sino, como ya hemos comentado, poder obtener evidencia de la utilización de los arrendamientos operativos de las cadenas hoteleras como forma de financiación así como del impacto futuro de la capitalización de los mismos.

6.3. LOS INSTRUMENTOS ESTADÍSTICOS

En la figuras 6.4, 6.5, 6.6 y 6.7., se presentan los principales resultados descriptivos para los ejercicios 2005, 2010 y 2014. Por lo que respecta a la primera parte de nuestro estudio, es decir, el impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos sobre el ROA y el endeudamiento, nuestro objetivo es comparar dichos ratios antes y después de la capitalización de los arrendamientos operativos. Para ello, lo primero que tenemos que ver es si los ratios financieros siguen una distribución normal.

La literatura previa como Fulbier et.al (2008), Goodacre (2003) o Fitó (2012), indican que los ratios financieros no siguen una distribución normal y entonces no se pueden aplicar test paramétricos para analizar la diferencia de los mismos antes y después de la capitalización.

En nuestro trabajo, hemos podido confirmar que para la muestra objeto de estudio, los ratios no siguen una distribución normal y por lo tanto hemos aplicado el test no paramétrico de Wilcoxon para obtener evidencia sobre si existen diferencias significativas entre las variables antes y después de un determinado cambio entre ellas. En este caso si el nivel de significación es \leq o igual a 0,05 se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto la diferencia entre los ratios

analizados antes y después de la capitalización de los arrendamientos sería significativa. En el caso del ratio del 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. Hemos aplicado dicho test sobre el total de la muestra, así como sobre las cadenas hoteleras en función a su titularidad.

Asimismo y una vez aplicado dicho test estadístico nos planteamos la siguiente pregunta: ¿sería diferente el impacto en las variables y ratios en función de la titularidad de las cadenas hoteleras?. Es decir, ¿se verían afectados las variables y los ratios de la misma forma para todas las cadenas hoteleras en función de si titularidad?. Para ello nos vamos a realizar la prueba de Kruskal-Wallis, aplicable para variables que no siguen una distribución normal, para comprobar si existe diferencia entre el impacto en los ratios la titularidad de las cadenas hoteleras y en función del tamaño. Se trata de una prueba no paramétrica de comparación de tres o más grupos independientes, y que no necesita de una distribución específica, de ahí que la podamos aplicar en nuestro caso ya que como hemos comentado las variables no siguen una distribución normal. En este caso si el nivel de significancia es $<$ o igual a 0,05 se rechazaría la hipótesis nula de que no existe diferencia entre los correspondientes ratios o variables.

En la segunda, tercera parte y cuarta parte, pretendemos evaluar determinadas características de los arrendamientos y si existen diferencias como en el caso anterior en función de la titularidad de las cadenas. En este caso, vamos a comparar los resultados obtenidos de forma global y para cada una de las cadenas y a su vez vamos a realizar la prueba de Kruskal-Wallis, para obtener evidencia sobre si existen o no diferencias significativas entre las cadenas hoteleras en función a su titularidad.

FIGURA 6.4. RESULTADOS DESCRIPTIVOS TOTALES

VARIABLES	N	2014		2010		2005	
		Media	DS	Media	DS	Media	DS
CAO		1343	1161	1396	1608	1483	2655
CAO/TCA	19	97%	5%	94%	10%	95%	9%
CAO/PC	19	19%	28%	21%	28%	19%	24%
CAOPL	19	181%	385%	198%	464%	214%	523%
CAO/PT	19	92%	170%	104%	194%	85%	130%
CAO/TA	19	48%	80%	47%	63%	50%	71%
CAO/IM	19	99%	137%	104%	139%	119%	158%
GAO/CAOcp	19	129%	56%	113%	48%	104%	43%
Dif EN	19	92%	170%	104%	194%	85%	130%
Dif ROA	19	-22%	21%	-24%	21%	-24%	22%
Dif IM/IE	19	99%	137%	104%	139%	119%	158%
Dif ANC/IE	19	64%	105%	75%	120%	80%	127%
AC	19	14	10	15	10	15	10

FIGURA 6.5. RESULTADOS DESCRIPTIVOS CADENAS HOTELERAS ESTADOUNIDENSES

VARIABLES	N	2014		2010		2005	
		Media	DS	Media	DS	Media	DS
CAO		823	738	2967	2269	1340	2418
CAO/TCA	9	96%	4%	93%	11%	96%	10%
CAO/PC	9	4%	3%	6%	7%	13%	27%
CAOPL	9	15%	7%	17%	12%	36%	51%
CAO/PT	9	11%	5%	14%	10%	29%	46%
CAO/TA	9	10%	4%	11%	8%	19%	32%
CAO/IM	9	38%	32%	43%	40%	67%	97%
GAO/CAOcp	9	131%	72%	120%	66%	112%	53%
Dif EN	9	11%	5%	14%	10%	29%	46%
Dif ROA	9	-9%	4%	-9%	7%	-13%	15%
Dif IM/IE	9	38%	32%	43%	40%	67%	97%
Dif ANC/IE	9	14%	7%	14%	11%	24%	36%
AC	9	17	14	16	14	17	13

FIGURA 6.6. RESULTADOS DESCRIPTIVOS CADENAS HOTELERAS EUROPEAS

VARIABLES	N	2014		2010		2005	
		Media	DS	Media	DS	Media	DS
CAO		1803	1453	2159	1959	2253	3420
CAO/TCA	7	96%	6%	93%	11%	90%	14%
CAO/PC	7	21%	20%	19%	11%	20%	20%
CAOPL	7	106%	76%	135%	85%	148%	138%
CAO/PT	7	76%	58%	87%	44%	79%	56%
CAO/TA	7	42%	29%	51%	26%	45%	30%
CAO/IM	7	78%	43%	84%	52%	89%	86%
GAO/CAOcp	7	140%	43%	118%	23%	107%	34%
Dif EN	7	76%	58%	87%	44%	79%	56%
Dif ROA	7	-27%	15%	-32%	13%	-29%	15%
Dif IM/IE	7	78%	43%	84%	52%	89%	86%
Dif ANC/IE	7	58%	37%	67%	38%	63%	48%
AC	7	12	3	14	5	13	5

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 6.7 RESULTADOS DESCRIPTIVOS CADENAS HOTELERA CHINAS

VARIABLES	N	2014		2010		2005	
		Media	DS	Media	DS	Media	DS
CAO	3	1831	1145	744	288	116	62
CAO/TCA	3	100%	1%	99%	1%	98%	1%
CAO/PC	3	58%	49%	68%	50%	33%	24%
CAO/PL	3	857%	697%	889%	1018%	901%	1237%
CAO/PT	3	372%	318%	415%	387%	267%	267%
CAO/TA	3	174%	155%	147%	114%	155%	132%
CAO/IM	3	332%	242%	332%	251%	343%	270%
GAO/CAOcp	3	97%	11%	83%	6%	71%	5%
Dif EN	3	372%	318%	415%	387%	267%	267%
Dif ROA	3	-52%	33%	-52%	27%	-50%	33%
Dif IM/IE	3	332%	242%	332%	251%	343%	270%
Dif ANC/IE	3	226%	208%	273%	222%	287%	231%
AC	3	10	0,81	12	0,52	14	3,52

Fuente: Elaboración propia

6.4. RESULTADOS

Vamos a comentar los resultados en el mismo orden en el que hemos planteado nuestros objetivos e hipótesis.

6.4.1. RESULTADO SOBRE EL IMPACTO EN EL ROA Y EN EL RATIO DE ENDEUDAMIENTO DE LAS CADENAS HOTELERAS.

OBJETIVO 1. Cuantificar a nivel global el efecto en los ratios más significativos, tales como el retorno sobre activos (ROA) (Resultado de la explotación/ Total Activo) y el ratio de endeudamiento (Total pasivo/ Patrimonio Neto) de la inclusión de los compromisos por arrendamientos operativos revelados en la memoria pero que se encuentran fuera de balance.

Para ello hemos realizado el test de Wilcoxon para todos los años incluidos en nuestro estudio, aunque presentamos los resultados para los ejercicios 2005, 2010 y 2014. Aunque son los resultados del ejercicio 2014 los que nos van a permitir evaluar la importancia de la futura norma en los ratios, hemos realizado dicha prueba también para los años anteriores para dejar evidencia de la importancia que ha tenido el arrendamiento operativo en el sector hotelero a lo largo de los mismos, ya que el objetivo de nuestra investigación no es solo estudiar el impacto futuro de la capitalización de los arrendamientos sino también analizar la importancia del arrendamiento operativo como forma de financiación a lo largo de los últimos años.

Hipótesis 1.1. La capitalización de los arrendamientos tendrá un impacto notable en el ROA

El contraste de nuestra hipótesis 1.1., queda confirmada a través del test de Wilcoxon para el ejercicio 2014 (figura 6.8). Para todos los años analizados el nivel de significación para la comparación del ROAa y del ROAd es $< 0,005$

contrastándose nuestra hipótesis de que la capitalización de los arrendamientos tendrá un impacto significativo en el ROA de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 1.2. La capitalización de los arrendamientos tendrá un impacto notable en el endeudamiento de las cadenas hoteleras

El contraste de nuestra hipótesis 1.2., queda confirmada a través del test de Wilcoxon para el ejercicio 2014 (figura 6.15). Para todos los años analizados el nivel de significación para la comparación del ratio de endeudamiento antes y después es $< 0,005$ contrastándose nuestra hipótesis de que la capitalización de los arrendamientos tendrá un impacto significativo en el endeudamiento de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 1.3. Si El efecto de dichos ratios resulta significativo a lo largo de los años analizados evidenciaría la importancia de los arrendamientos operativos como forma de financiación y como forma de gestionar los activos a lo largo de los mismos.

En este caso, hemos podido contrastar para todos los años analizados (figura 6.15) el impacto significativo de los mismos, lo cual nos permite contrastar nuestra hipótesis 1.3 de la importancia de los arrendamientos operativos como forma de financiación y como forma de gestionar los activo a lo largo de los mismos.

OBJETIVO 2. Cuantificar si existen diferencias en el ROA y en el ratio de endeudamiento en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 2.1. El efecto en el ROA es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras.

En este caso (figura 6.16, 6.17 y 6.18), si comparamos el resultado de dicha prueba para las distintas cadenas hoteleras, observamos que en todas ellas el ROA se vería significativamente afectado por la capitalización de los arrendamientos para el ejercicio 2014, por lo que queda contrastada nuestra hipótesis de que el efecto del ROA es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Para el ejercicio 2010 el impacto en el ROA también sería significativo para los tres grupos de análisis. Sin embargo en el ejercicio 2005, observamos que para las cadenas chinas la variación en el ROA no resultaría estadísticamente importante, lo cual se explica, como se puede ver en el capítulo 5, por el escaso nivel tanto de hoteles como de compromisos por arrendamientos en dicho año. Es a partir de dicho año cuando se empieza a producir un incremento exponencial tanto de hoteles como de compromisos por arrendamientos, llegando casi a igualar en el año 2014 al total de hoteles explotados en régimen de arrendamiento por las cadenas norteamericanas.

Hipótesis 2.2. El efecto en el endeudamiento es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras

En este caso al igual que ocurre con el ROA, el impacto resultaría significativo para 2014 (figura 6.16, 6.17 y 6.18) para todas las cadenas, por lo que contrastamos nuestra hipótesis de que el efecto del endeudamiento es independiente de la titularidad de las cadenas.

Para los años anteriores, el impacto en el endeudamiento también sería significativo, tanto para las cadenas norteamericanas como para las europeas. Sin embargo, en el caso de las cadenas chinas, se observa como en los ejercicio 2005 no resultaría significativo, lo cual se explica, tal y como hemos podido ver en la hipótesis anterior, por el aumento exponencial de los compromisos por arrendamientos operativos experimentado por dichas cadenas a lo largo de los últimos años.

Hipótesis 2.3. Existen diferencias significativas en el efecto en el ROA y en el endeudamiento entre las diferentes cadenas hoteleras.

Por último y para acabar de estudiar el efecto de la capitalización de los arrendamientos operativos en el ROA y en el endeudamiento, y una vez que hemos contrastado el efecto significativo que tendría la futura norma contable sobre dichos ratios, nos hacemos la siguiente pregunta:

¿Sería diferente el impacto entre las diferentes cadenas hoteleras?

Para contestar a esta pregunta hemos realizado la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.19). Se puede observar que tanto para el ejercicio 2014 como para los anteriores, existirían diferencias significativas tanto en el ROA como en el endeudamiento entre las distintas cadenas hoteleras. Por lo tanto, queda contrastada nuestra hipótesis de que el impacto en dichos ratios sería diferente entre las cadenas hoteleras. Es decir, para todas las cadenas hoteleras el impacto en dichos ratios sería significativo pero existirían diferencias importantes entre las mismas (figuras 6.8 y 6.9).

FIGURA 6.8. COMPARACIÓN ENTRE LAS MEDIAS DE LA DIFERENCIAS EN EL ROA
Fuente: Elaboración propia

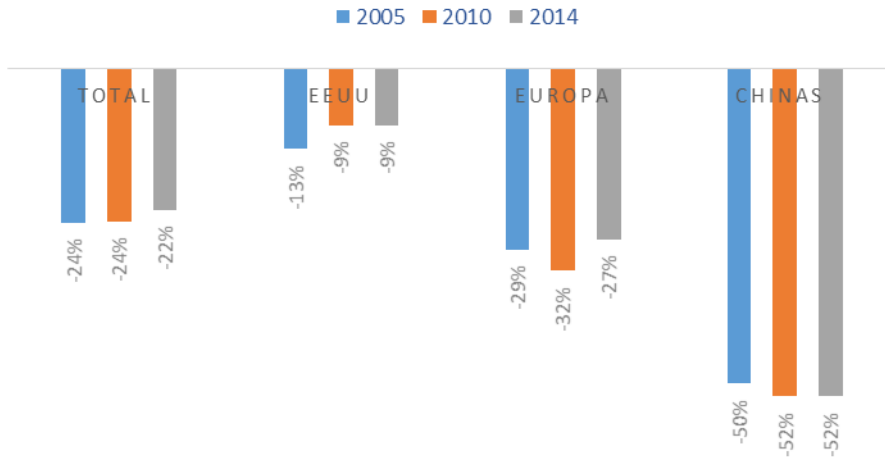
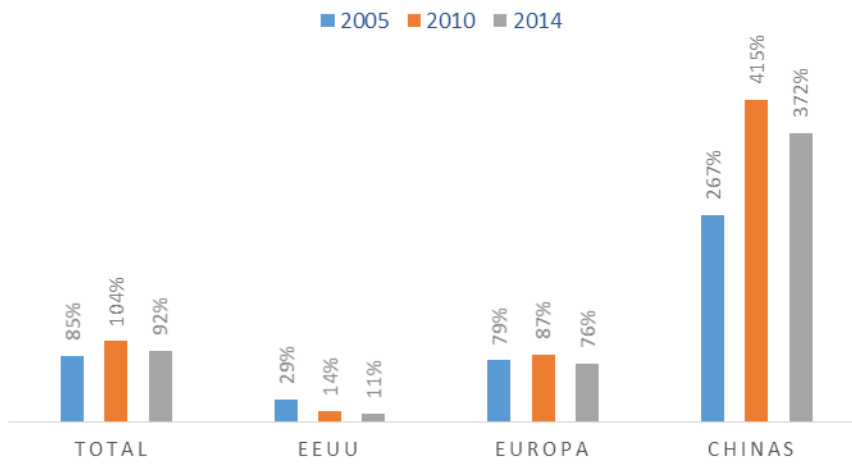


FIGURA 6.9. COMPARACIÓN ENTRE LAS MEDIAS DE LA DIFERENCIAS EN EL ENDEUDAMIENTO
Fuente: Elaboración propia



6.4.2. UTILIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO EN SUSTITUCIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LAS CADENAS HOTELERAS

OBJETIVO 3. Analizar la configuración de los arrendamientos, es decir el peso relativo que tienen los compromisos por arrendamientos operativos sobre el total de compromisos por arrendamientos (CAO/TCA).

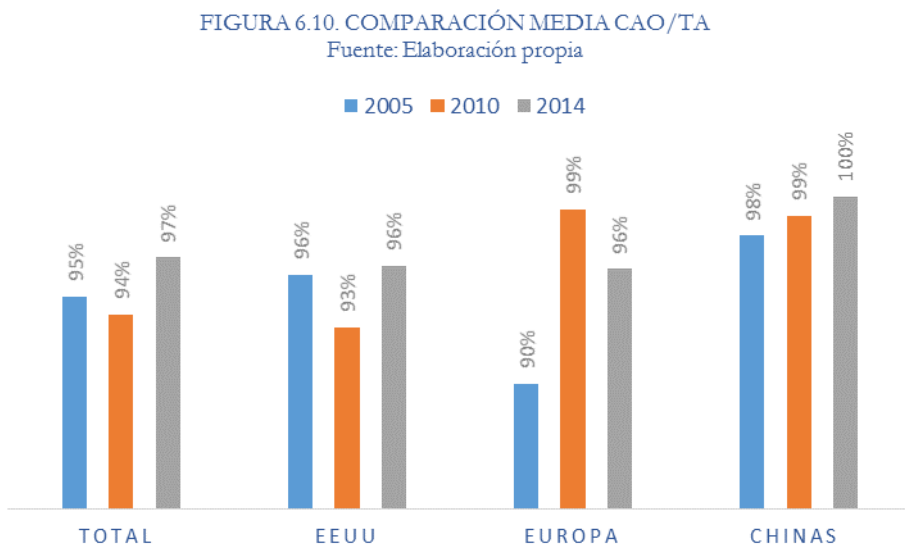
Hipótesis 3.1. Las cadenas hoteleras utilizan el arrendamiento operativo en sustitución del arrendamiento financiero

En relación con los compromisos por arrendamientos operativos (figuras 6.4, 6.5, 6.6 y 6.7), tanto para el total como para cada una de las cadenas, se evidencia un mayor recurso al arrendamiento operativo que al financiero, cuantificado en un 97% para el 2014. Por cadenas hoteleras también se evidencia un elevado porcentaje de un 96% para las cadenas norteamericanas y europeas y, más elevado de un 100% en el caso de las cadenas chinas. Se confirma así la hipótesis 3.1 de utilización de los arrendamientos operativos en sustitución de los financieros.

Hipótesis 3.2. La proporción de los compromisos por arrendamientos operativos sobre el total de compromisos por arrendamientos (CAO/TCA) es diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras

Aunque a través de la hipótesis 3.1 se evidencia la utilización del arrendamiento operativo en sustitución del financiero, nos preguntamos si existen diferencias en la relación CAO/TCA en función de las cadenas hoteleras. Para ello, hemos utilizado la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.12). Para 2014, se evidencia que existen diferencias significativas entre las diferentes cadenas, las cuales vienen explicadas desde nuestro punto de vista, por la relación del 100% para las chinas, quedando así rechazada nuestra hipótesis de independencia entre la proporción CAO/CAT .

Sin embargo, para el año 2005, no existen diferencias significativas debido, como ya hemos venido comentando, al importante incremento de los compromisos por arrendamientos producido en las cadenas chinas a partir del año 2005. En la figura 6.10 queda patente la sustitución entre el arrendamiento operativo y el financiero por parte de las cadenas hoteleras.



6.4.3. LOS ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS EN LA POLÍTICA DE GESTIÓN DE ACTIVOS DE LAS CADENAS HOTELERAS

OBJETIVO 4. Estudiar la función de los arrendamientos operativos en la política de gestión de activos de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 4.1. Las cadenas hoteleras han utilizado el arrendamiento operativo en sustitución del inmovilizado material.

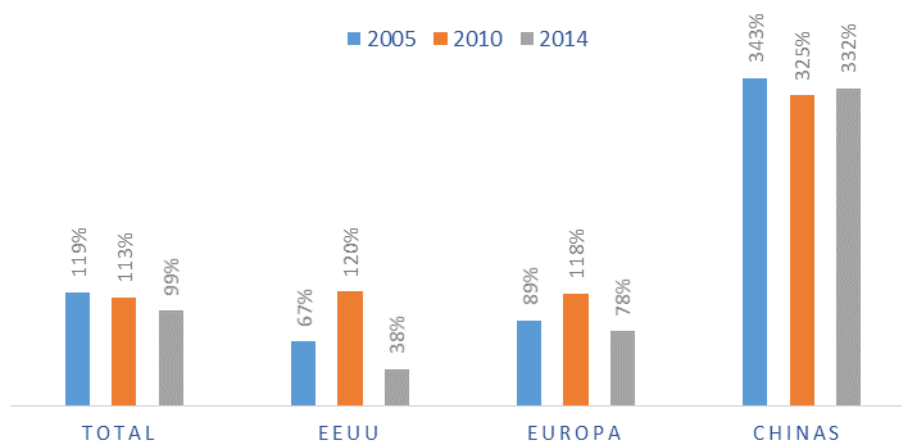
Esta hipótesis la vamos a contrastar a través de la relación CAO/IM. El uso del inmovilizado material nos parece una variable más apropiada que el efecto de sustitución del activo, dado que la cifra total de activos incluye elementos

adicionales que no son objetos de arrendamiento, como los intangibles, las inversiones financieras así como el activo corriente.

El contraste de nuestra hipótesis sobre el carácter sustitutivo de los arrendamientos respecto al inmovilizado material se observa en la figura 6.11., poniéndose de manifiesto que, a nivel global los compromisos por arrendamientos operativos prácticamente igualan al inmovilizado material, por lo que quedaría contrastada nuestra hipótesis de utilización de los arrendamientos operativos en sustitución del inmovilizado material. Sin embargo, dicha relación varía en función de las cadenas hoteleras alcanzando un 38%, 78% y 332% para las cadenas estadounidenses, europeas y chinas, respectivamente.

FIGURA 6.11. COMPARACIÓN MEDIA CAO/ INMOVILIZADO MATERIAL

Fuente: Elaboración propia



Hipótesis 4.2. La proporción de los compromisos por arrendamientos operativos sobre el inmovilizado material es diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Aunque ya se ha puesto de manifiesto en la hipótesis anterior la diferencia en la relación CAO/IM entre las distintas cadenas hoteleras, hemos obtenido evidencia de la misma a través de la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.19). Se observa que tanto en el 2014 como en los años anteriores, la relación CAO/IM es diferente en función de las cadenas hoteleras, quedando así contrastada nuestra hipótesis.

Hipótesis 4.3. Los ratios de rotación de activos se verían afectados de forma significativa.

En este caso hemos comparado a través del test de Wilcoxon (figura 6.15) si existen diferencias entre los siguientes ratios: IM/IE (a y d), y ACN/IE (a y d). Se puede observar a través de los datos del año 2014 que se produciría un impacto significativo en dichos ratios tras la capitalización de los arrendamientos. Queda así contrastada nuestra hipótesis de que los ratios que relacionan el activo con los ingresos se verían afectados de forma significativa.

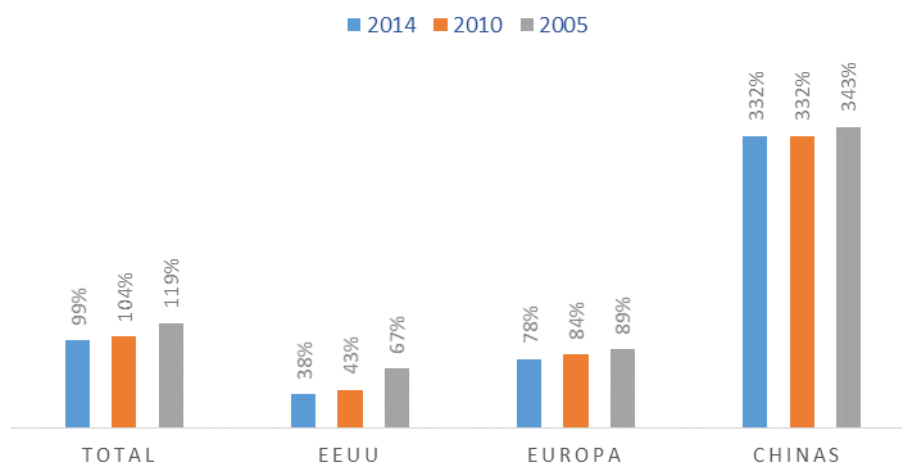
Hipótesis 4.4. El efecto en los ratios de rotación de activos es independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras

En este caso, si realizamos dicho test para cada una de las cadenas, se observa como para todas el impacto sería significativo para el año 2014 por lo que el efecto sobre los ratios de rotación de activos, sería independiente de la titularidad de las cadenas hoteleras. Para los años anteriores, tanto en las estadounidenses como en las americanas también tenemos un impacto significativo pero no así en el año 2005 para las cadenas chinas por los motivos expuestos anteriormente.

Hipótesis 4.5. Existen diferencias significativas en el efecto en los ratios de rotación de activos en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Aunque, a través de la hipótesis anterior, se ha podido contrastar que la variación en dichos ratios sería significativa para todas las cadenas hoteleras, el impacto sería diferente entre las mismas como se puede observar a través de la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.19) y a través de la figura 6.12. Queda así contrastada nuestra hipótesis de que el impacto sería diferente en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

FIGURA 6.12. COMPARACIÓN MEDIA DIFERENCIA IM/ING. EXPLOR.
Fuente: Elaboración propia



A través de esta figura se pone de relieve la importancia que tienen los arrendamientos operativos en la generación de los ingresos de las cadenas hoteleras, lógicamente en unas con mayor fuerza que en otras, pero en todas sería significativo.

6.4.4. INDICADORES DE MEDIDAS TOMADAS POR LAS CADENAS HOTELERAS PARA MITIGAR EL IMPACTO DE LA FUTURA NORMA CONTABLE.

OBJETIVO 5. Identificar que indicadores nos pueden dar cierta evidencia sobre las posibles medidas que estén tomando las cadenas hoteleras para mitigar el impacto de la futura norma.

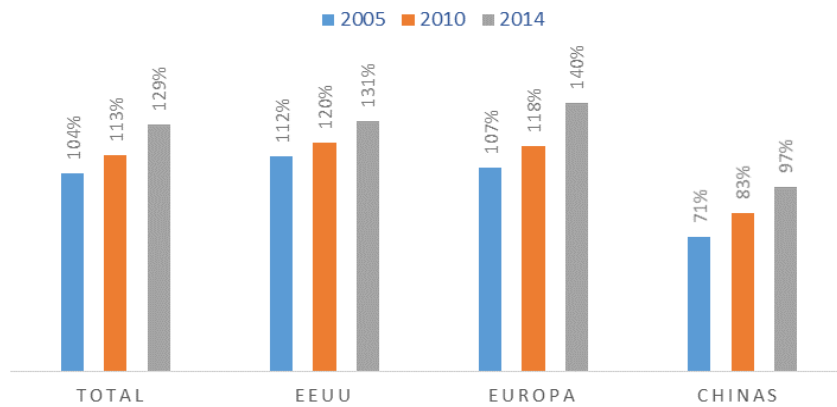
Tras el estudio que hemos realizado sobre el uso del arrendamiento operativo como forma de financiación fuera de balance, despierta nuestro interés poder identificar determinados indicadores que nos permitan saber las posibles medidas que estén tomando las cadenas hoteleras. Para ello, planteamos las siguientes hipótesis.

Hipótesis 5.1. El porcentaje variable del gasto de arrendamiento operativo se ha incrementado a lo largo de los últimos años.

Para contrastar dicha hipótesis hemos comparado la relación entre los gastos de arrendamiento operativos y los compromisos de arrendamiento operativos a corto plazo (GAO/CAOcp), ya que dicha relación sería la forma a través de la cuál proponemos poner de manifiesto la importancia de la parte variable (cuotas contingentes) de los gastos de arrendamiento (figura 6.13).

FIGURA 6.13. EVOLUCIÓN RELACIÓN GAO/CAO cp

Fuente: Elaboración propia



Como puede verse en la figura 6.13., la tendencia general parece ser que sería un aumento de las cuotas contingentes o variables de los contratos de arrendamientos. Respecto a las cuotas contingentes el borrador de la norma establece que se capitalizarán las cuotas contingentes que estén relacionadas con un índice o tasa y las que dependan de la evolución del negocio se registrarán como gastos en el ejercicio en el que se produzcan. Según los resultados obtenidos parece ser que quedaría contrastada nuestra hipótesis aunque habrá que estudiar cual va a ser en nuestro caso el comportamiento de las cadenas hoteleras hasta el momento de la entrada en vigor de la futura norma contable.

Por otra parte, hemos aplicado la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.19), y como puede verse las diferencias serían significativas entre los distintos grupos estudiados, lo cual implicaría diferencias en la forma de estructurar los contratos de arrendamientos.

Hipótesis 5.2. La duración media de los contratos es diferente para los distintos grupos analizados.

Para contrastar dicha hipótesis hemos aplicado la prueba de Kruskal-Wallis (figura 6.19), concluyendo que en este caso el resultado indicaría que no existen

diferencias que se puedan considerar estadísticamente significativas en función de la titularidad de las cadenas hoteleras.

Hipótesis 5.3. La relación entre los compromisos por arrendamientos operativos y el número de hoteles explotados en régimen de arrendamiento ha ido disminuyendo en los últimos años.

A través de la figura 6.14, se observa, salvo en las cadenas chinas que mantienen un importe más estable, una tendencia a la baja en el importe de los compromisos por arrendamientos por hotel arrendado, lo cual podría estar relacionado con la hipótesis anterior así como con otras medidas que estén tomando las cadenas hoteleras para intentar mitigar el impacto de la futura reforma contable. Será el tiempo quien nos dará las respuestas sobre estas cuestiones que hemos planteado.

FIGURA 6.14.CAO/HA (MILLONES DE EUROS)

Fuente: Elaboración propia

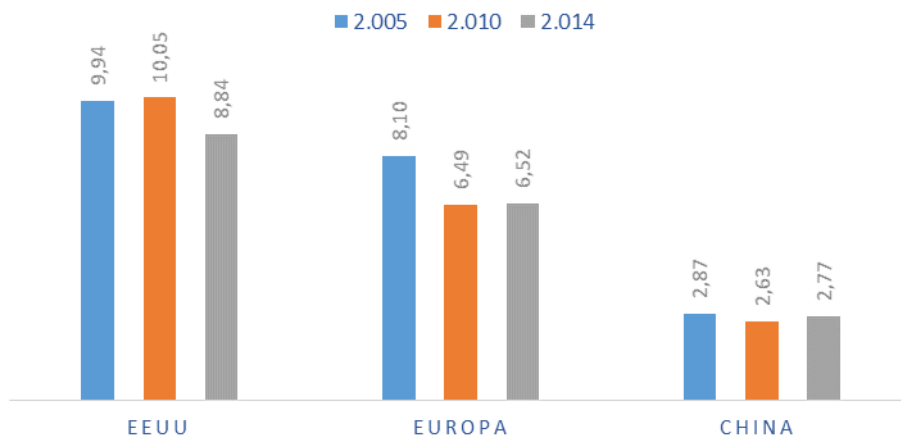


FIGURA 6.15..RDO TEST WILCOXON PARA EL TOTAL DE LA MUESTRA

VAR.	2014				TOTAL 2010				2005			
	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt
ROAa	19	0,09	0,08		19,00	1,98	4,64		19	0,09	0,12	
ROAd	19	0,07	0,08	Sig. 0,002	19,00	1,04	1,94	Sig. 0,001	19	0,07	0,11	Sig. 0,010
dif		-0,02	0,01		0,00	-0,94	2,70			-0,01	0,02	
EN a	19	0,72	3,19		19,00	1,13	0,48		19	1,24	1,88	
EN d	19	1,60	3,91	Sig. 0,001	19,00	0,07	0,10	Sig. 0,001	19	2,42	3,06	Sig. 0,010
Dif		0,88	0,72		0,00	-1,06	0,38			1,18	1,18	
IM/IEa	19	0,95	0,80		19,00	0,24	0,39		19	1,29	1,03	
IM/IEd	19	1,60	1,17	Sig. 0,000	19,00	0,55	0,42	Sig. 0,000	19	2,68	3,68	Sig. 0,010
Dif		0,65	0,37		0,00	0,31	0,03			1,39	2,65	
IM/IDHa	19	1,24	0,98		19,00	-0,31	0,27		19	1,56	1,10	
IM/IDHd	19	2,07	1,28	Sig. 0,000	19,00	1,15	0,91	Sig. 0,000	19	3,22	3,65	Sig. 0,000
Dif		0,83	0,30		0,00	1,47	0,63			1,67	2,55	
ANC/IEa	19	1,51	0,86		19,00	1,04	1,39		19	1,78	0,93	
ANC/IEd	19	2,16	1,11	Sig. 0,000	19,00	1,41	0,99	Sig. 0,000	19	3,16	3,72	Sig. 0,000
Dif		0,65	0,25		0,00	0,37	0,40			1,39	2,79	

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 6.16. RDO TEST WILCOXON PARA.CADENAS ESTADOUNIDENSES												
VAR.	2014				2010				2005			
	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt
ROAa	9	0,10	0,10		9,00	0,17	0,12		9,00	0,13	0,16	
ROAd	9	0,09	0,09	Sig. 0,043	9,00	0,14	0,10	Sig. 0,014	9,00	0,12	0,14	Sig. 0,024
Dif		-0,01	-	0,01	0,00	-0,03	-	0,02	0,00	-0,02	-	0,01
EN a	9	0,99	4,30		9,00	1,20	0,66		9,00	0,98	2,58	
EN d	9	1,11	4,72	Sig. 0,038	9,00	0,07	0,13	Sig. 0,039	9,00	1,48	3,08	Sig. 0,024
Dif		0,12	0,42		0,00	-1,12	-	0,52	0,00	0,50	0,50	
IM/IEa	9	0,92	0,97		9,00	0,03	0,05		9,00	0,98	1,08	
IM/IEd	9	1,12	0,96	Sig. 0,008	9,00	0,30	0,18	Sig. 0,008	9,00	1,43	1,37	Sig. 0,008
Dif		0,19	-	0,01	0,00	0,27	0,12		0,00	0,45	0,29	
IM/IDHa	9	1,18	1,07		9,00	-0,08	0,08		9,00	1,32	1,32	
IM/IDHd	9	1,43	1,09	Sig. 0,008	9,00	1,01	1,06	Sig. 0,008	9,00	1,90	1,63	Sig. 0,008
Dif		0,25	0,02		0,00	1,09	0,98		0,00	0,58	0,31	
ANC/IEa	9	1,65	0,96		9,00	0,43	0,40		9,00	1,60	0,78	
ANC/IEd	9	1,84	1,03	Sig. 0,008	9,00	1,30	1,24	Sig. 0,008	9,00	2,05	1,39	Sig. 0,008
Dif		0,19	0,08		0,00	0,87	0,85		0,00	0,45	0,61	

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 6.17. RDO TEST WILCOXON PARA.CADENAS EUROPEAS												
VAR.	2014				2010				2005			
	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt
ROAa	7	0,08	0,08		7,00	1,35	0,85		7,00	0,06	0,03	
ROAd	7	0,07	0,07	Sig. 0,026	7,00	0,87	0,44	Sig. 0,027	7,00	0,05	0,03	Sig. 0,02
dif		-0,02	-	0,01	0,00	-0,48	-	0,41	0,00	-0,02	0,00	
EN a	7	0,35	2,37		7,00	1,18	0,23		7,00	1,43	0,44	
EN d	7	1,18	3,02	Sig. 0,043	7,00	0,06	0,06	Sig. 0,018	7,00	2,55	1,04	Sig. 0,018
Dif		0,83	0,65		0,00	-1,12	-	0,17	0,00	1,12	0,60	
IM/IEa	7	1,16	0,71		7,00	0,23	0,11		7,00	1,58	0,87	
IM/IEd	7	1,95	0,90	Sig. 0,018	7,00	0,61	0,30	Sig. 0,018	7,00	2,48	0,65	Sig. 0,018
dif		0,79	0,19		0,00	0,38	0,19		0,00	0,90	-	0,22
IM/IDHa	7	1,46	1,10		7,00	-0,44	0,17		7,00	1,79	0,85	
IM/IDHd	7	2,35	1,17	Sig. 0,008	7,00	1,60	0,72	Sig. 0,018	7,00	2,89	0,65	Sig. 0,018
dif		0,89	0,08		0,00	2,04	0,55		0,00	1,11	-	0,20
ANC/IEa	7	1,56	0,84		7,00	0,84	0,52		7,00	1,91	0,88	
ANC/IEd	7	2,35	0,93	Sig. 0,018	7,00	1,74	0,76	Sig. 0,018	7,00	2,81	0,63	Sig. 0,018
dif		0,79	0,09		0,00	0,90	0,24		0,00	0,90	-	0,25

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 6.18. RDO TEST WILCOXON PARA CADENAS CHINAS

VAR.	2014				2010				2005			
	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt	N	Media	DS	Wt
ROAa	3	0,06	0,01		3,00	8,89	10,18		3,00	-0,01	0,12	
ROAd	3	0,03	0,03	Sig. 0,013	3,00	4,15	3,87	Sig. 0,002	3,00	0,01	0,05	Sig. 0,061
dif		-0,03	0,02		0,00	-4,74	-6,31		0,00	0,02	0,07	
EN a	3	0,78	0,19		3,00	0,83	0,06		3,00	1,55	1,95	
EN d	3	4,07	3,19	Sig. 0,001	3,00	0,07	0,03	Sig. 0,044	3,00	4,90	5,47	Sig. 0,055
dif		3,29	3,01		0,00	-0,76	-0,03		0,00	3,35	3,52	
IM/IEa	3	0,56	0,31		3,00	0,90	0,67		3,00	1,56	1,35	
IM/IEd	3	2,26	2,01	Sig. 0,009	3,00	1,14	0,60	Sig. 0,048	3,00	6,90	8,91	Sig. 0,103
dif		1,70	1,70		0,00	0,24	-0,07		0,00	5,34	7,57	
IM/IDHa	3	0,92	0,43		3,00	-0,71	0,17		3,00	1,74	1,11	
IM/IDHd	3	3,31	1,19	Sig. 0,009	3,00	0,55	0,29	Sig. 0,043	3,00	7,97	8,11	Sig. 0,101
dif		2,39	0,76		0,00	1,26	0,12		0,00	6,23	7,00	
ANC/IEa	3	0,98	0,64		3,00	3,32	2,51		3,00	2,00	1,68	
ANC/IEd	3	2,68	1,81	Sig. 0,046	3,00	0,94	0,39	Sig. 0,052	3,00	7,34	9,15	Sig. 0,109
dif		1,70	1,17		0,00	-2,38	-2,12		0,00	5,34	7,47	

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 6.19. PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS

2014	Dif GAO/CAPcp	Dif ROA	Dif End.	Dif IM/IE	Dif CAO/TA	Dif CAO/IM	Dif ANC/IE	Dif AC
Sig. Asintótica	0,004	0,008	0,003	0,032	0,007	0,032	0,01	0,654
2010	Dif GAO/CAPcp	Dif ROA	Dif End.	Dif IM/IE	Dif CAO/TA	Dif CAO/IM	Dif ANC/IE	Dif AC
Sig. Asint	0,023	0,003	0,002	0,004	0,045	0,005	0,063	0,878
2005	Dif GAO/CAPcp	Dif ROA	Dif End.	Dif IM/IE	Dif CAO/TA	Dif CAO/IM	Dif ANC/IE	Dif AC
Sig. Asi.	0,005	0,04	0,016	0,04	0,146	0,036	0,146	0,944

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

CAPÍTULO 1

Los antecedentes del arrendamiento son tan antiguos como la historia misma. Las primeras referencias de las que se tienen constancia se encuentran en las antiguas culturas de Oriente Medio hace cinco mil años, en el pueblo sumerio. Siguiendo estos inicios, el arrendamiento continuó utilizándose durante toda la Edad Antigua, Medieval y Renacimiento hasta llegar a la primera y segunda Revolución Industrial.

Posteriormente, el desarrollo tecnológico y la necesidad de renovar el equipamiento de las empresas estadounidenses, fueron los desencadenantes para la aparición de las primeras sociedades de leasing. Tales sociedades fueron los propios departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas fórmulas para la financiación de sus equipos, habiendo estado directamente relacionada su evolución con la de las normativas financieras, fiscales, mercantiles y contables. En Europa, las primeras sociedades de leasing surgieron fruto de las políticas de expansión de las sociedades norteamericanas, interesadas en extender sus actividades en el extranjero.

El auge del arrendamiento como forma de financiación durante el siglo XX ha seguido una trayectoria directamente relacionada con los ciclos económicos, así como con las normativas financieras, fiscales, mercantiles y contables.

CAPÍTULO 2

Se puede establecer un doble origen en los arrendamientos a largo plazo. Por un lado, tienen un origen en las operaciones de venta con arrendamiento posterior (sale and leaseback). Estas eran realizadas por muchas compañías que habían vendido durante la década de los cuarenta muchos de sus bienes inmuebles procediendo a realizar inmediatamente contratos de arrendamientos por un largo período de años. Por otra parte, en aquellos contratos de arrendamiento que surgían como la única forma de poder realizar negocios, que de otra manera no se hubieran podido llevar a cabo.

Ya desde la primera mitad del siglo XX, la contabilización de los arrendamientos ha sido objeto de preocupación de legisladores, investigadores, preparadores y usuarios de la información financiera al estar directamente relacionada la evolución de los mismos, como forma de financiación, con la de la normativa contable, influyendo ésta de manera definitiva en la forma de estructurar los contratos de arrendamientos para conseguir la clasificación contable deseada.

Por qué se realizaban dichas operaciones y cómo se debían revelar en los estados financieros eran ya cuestiones de interés para los investigadores contables, al considerar que los requerimientos básicos de información de los estados financieros deberían incluir alguna mención sobre los arrendamientos a largo plazo, para poder conocer la verdadera posición financiera de las empresas.

La creciente importancia de los arrendamientos como una forma de financiación fue reconocida desde muy pronto por la profesión contable. De ahí que entre 1949 y 1973, la Securities and Exchange Commission (SEC) y el American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), emitieron dos Accounting Research Bulletin (ARB), cuatro Opinions emitidas por el Accounting Principles

Board (APB), un Accounting Reseach Study (ARS), y tres Accounting Series Releases (ASR) para guiar tanto el registro como la información a revelar de los arrendamientos, a la espera de una norma definitiva sobre cómo regular la presentación de los arrendamientos en los estados financieros.

Las dos grandes cuestiones que fueron planteadas por los reguladores en dichos documentos y que fueron tomando diferentes opciones eran en primer lugar, si estamos ante un enfoque basado en analogías o en conceptos y, en segundo lugar, si los derechos y obligaciones surgidos de los arrendamientos debían revelarse en la memoria, o reconocerse en el balance y en la cuenta de resultados. Asimismo, junto a dichas cuestiones los diferentes reguladores se plantean si es oportuno establecer unos límites cuantitativos o si es suficiente con unos criterios que sirvan de referencia para establecer cuando se produce la transferencia real de riesgos y beneficios. Estaríamos entonces ante una regulación basada en reglas y otra basada en principios

Transcurrieron 25 años desde la emisión del primer pronunciamiento sobre la contabilidad de los arrendamientos, hasta que en 1976 el FASB y en 1982 el IASB emitieran, no exentas de polémica, las actuales normas para la contabilidad de los arrendamientos. En ambas se establece la clasificación de los arrendamientos como financieros y operativos, exigiéndose el reconocimiento en el balance de los primeros y la revelación en la memoria de los compromisos de pago derivados de los segundos.

CAPÍTULO 3

Ha sido fuertemente criticado el margen que permite el actual modelo de financiar el inmovilizado de las sociedades mediante contratos de deuda que escapan del reconocimiento contable “*off balance sheet*”, lo que permite presentar una imagen de solvencia (endeudamiento) superior (inferior) a la que efectivamente tiene la

sociedad. La diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos, basada en la dicotomía del todo o nada sin admitir grados de grises entre medias, responde más a una normativa contable que a una realidad económica.

Debido a la importancia de las críticas recibidas por el actual modelo contable de los arrendamientos, en el año 2010 y 2013 el FASB y el IASB emiten de forma conjunta, sendos borradores (ED/2010 y ED/2013) para la reforma de la contabilidad de los arrendamientos cuya piedra angular es la capitalización de los compromisos de pago derivados de los arrendamientos operativos.

Las nuevas normas, NIIF 16 en el caso del IASB y ASC 842 en el caso del FASB, sustituirán los criterios de reconocimiento, valoración y desglose contenidos en las actuales. Se acabara así un largo proceso que se inició en 2009 y que, como ya ocurrió con la emisión de los actuales estándares contables, no se ha visto exento de polémica habiéndose recibido más de 1.400 cartas de comentarios. La mayoría de los preparadores de la información financiera mostraron sus discrepancias al respecto, sobre todo por parte aquellos sectores que recurren de forma habitual a los arrendamientos operativos como forma de gestión de sus negocios.

Las implicaciones contables en el balance del arrendatario resultarán significativas ante la obligación de reconocimiento de unos activos y pasivos que se encontraban fuera de balance, desapareciendo la clasificación entre los arrendamientos operativos y financieros, lo cual evitaría que los arrendatarios clasifiquen los contratos según su intencionalidad y no en base a las características implícitas del contrato. En la cuenta de pérdidas y ganancias, el beneficio antes de impuestos se verá afectado negativamente al registrarse un mayor gasto financiero durante los primeros años del contrato, así como por el cambio de los resultados de explotación y financiero respecto al modelo actual. Para el arrendador no se producirán cambios significativos.

Los indicadores habituales utilizados por los inversores, entidades financieras y por las propias empresas, como el EBIT, EBITDA, los ratios de apalancamiento, ROA, rotación de activos, etc., se verán afectados de forma significativa, circunstancia que habrá que tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones con la información disponible de años anteriores. Además, las empresas se verán obligadas a renegociar las condiciones establecidas en sus convenios de deudas antes de la entrada en vigor de la norma. No se trata de un simple cambio contable, sino que estamos ante una norma con importantes efectos económicos.

Debido a las elevadas presiones recibidas por el FASB por parte de los políticos, al ser un organismo emisor de un solo país, parece ser que finalmente no se va a emitir la futura norma de forma conjunta entre el FASB y el IASB y no se va a producir la ansiada convergencia en la contabilidad de los arrendamientos ya que, aunque en ambos casos no hay dudas de la incorporación en balance de los activos y pasivos derivados arrendamientos, si se van a producir diferencias en la presentación de resultados, al permitir el FASB una presentación más próxima a los criterios que actualmente se están aplicando.

Tanto el FASB como el IASB, aunque con discrepancias, están convencidos de que la implantación de la futura norma contable, superará ampliamente los costes necesarios para dicho proceso. Postura no compartida por muchas empresas, que, además de preocuparse por el coste que va a suponer la implantación de la misma, manifiestan su inquietud por el impacto que tendrá la norma en los indicadores, tanto a nivel interno como a nivel externo, a través de sus comunicaciones al mercado.

Por primera vez, los analistas, inversores y demás usuarios de la información financiera, podrán disponer de la información correspondiente a los pasivos por arrendamientos, calculada utilizando una metodología establecida que será de

obligado cumplimiento para todas las empresas que elaboran sus estados financieros bajo los pronunciamientos tanto del FASB como del IASB.

La contabilización de los arrendamientos ha sido siempre una cuestión controvertida y no exenta de polémica. A lo largo de casi setenta años se han intentado emitir recomendaciones, pronunciamientos y normas por parte de los legisladores contables con el objetivo de conseguir una mayor transparencia sobre los compromisos surgidos por los arrendamientos, encontrándonos actualmente a punto de tener una nueva norma para la contabilización de los arrendamientos que no está, al igual que las normas emitidas anteriormente, exenta de polémica. Setenta años después todavía no se ha conseguido una normativa contable de arrendamientos que satisfagan a legisladores, usuarios y preparadores de la información financiera.

CAPÍTULO 4

Nunca una norma contable había generado tanta controversia, de ahí que exista una amplia literatura científica relacionada con las implicaciones derivadas de la capitalización de los compromisos derivados de los arrendamientos, tanto tras la emisión de los actuales estándares contables al pasar de no reconocer ningún arrendamiento en el balance a capitalizar los denominados arrendamientos financieros, como posteriormente y a raíz de la propuesta actual de cambio de la contabilidad de los arrendamientos.

Tras la revisión de la literatura sobre el impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos en los estados financieros de las compañías, creemos que existe evidencia suficiente del impacto tan significativo que se produciría tanto a nivel del activo como del pasivo, siendo el ROA y los ratios de endeudamiento los que sufrirían un mayor impacto. Dichas variaciones en los ratios darían lugar a variaciones importantes en los rankings de las compañías que se elaboran en base a los ratios financieros.

Asimismo, existen importantes variaciones intersectoriales siendo los sectores que recurren de forma habitual a este tipo de contratos, como elementos propios de sus modelos de negocio, los que resultarían más afectados. Empresas de servicios, tales como compañías aéreas, hoteles, empresas comerciales, etc., así como empresas del sector energético y las telecomunicaciones, son las que sufrirían un importante impacto en los ratios analizados.

La mayoría de los estudios concluyen que los mercados de capitales se comportan bajo la hipótesis de la eficiencia, considerando que los inversores no se confunden y tienen en cuenta la información como un mayor apalancamiento de los contratos de arrendamiento, independientemente de que dicha información se reconozca en el balance o se revele en la memoria, ajustando en ambos casos los compromisos de pago de los arrendamientos.

Será la investigación ex-post la que permita determinar si realmente se van a producir diferencias importantes entre la información revelada por las empresas y la reconocida cuando entre en vigor la futura norma.

La investigación asume que, desde la emisión de la actual normativa contable de los arrendamientos, se han producido acciones por parte de las empresas para intentar evitar la capitalización de los mismos financiándose fuera de balance, aumentando los arrendamientos operativos en detrimento de los financieros.

La percepción de los usuarios y los preparadores de la información ante la reforma de la contabilidad de los arrendamientos difiere en términos de coste-beneficio. Mientras que la mayor parte de los usuarios apoyan la propuesta basándose en el beneficio que tendría sobre la fiabilidad de la información financiera, los preparadores parecen no verla con buenos ojos. Algunos de ellos, alegando sus consecuencias económicas, recomendarían no cambiar la normativa relativa a los arrendamientos operativos, mientras que otros, aunque apoyan en

cierta medida la propuesta, realizarían modificaciones en la misma para que se tuvieran en cuenta las particularidades de los contratos de arrendamientos, así como, de los diferentes sectores.

CAPÍTULO 5

Uno de los sectores más afectados por la futura norma sería el hotelero debido al importante volumen de compromisos por arrendamientos operativos revelados en los correspondientes estados financieros, ya que este sector recurre de forma habitual a este tipo de contratos como forma de gestión de sus modelos de negocio, así como también debido a la respuesta adversa mostrada a través de las cartas de comentarios enviadas tanto al IASB como al FASB.

Las formas de gestión hotelera son diferentes en función de la titularidad de las cadenas. Son las cadenas hoteleras norteamericanas las que tienen un mayor peso de la gestión y la franquicia, como forma de gestión, en detrimento de la propiedad y el arrendamiento. Sin embargo, en el caso de las cadenas hoteleras europeas y, sobre todo, en el caso de las chinas, el peso de los hoteles en arrendamiento resulta más elevado.

El futuro impacto de la norma contable de los arrendamientos en el sector hotelero, estaría directamente relacionado con la forma de gestión hotelera. Las cadenas hoteleras con mayores hoteles en gestión y franquicia se van a ver, obviamente, menos afectadas por la futura norma contable de los arrendamientos que las que explotan un importante número de sus hoteles en régimen de arrendamientos. Prácticamente, coinciden las primeras con las cadenas norteamericanas y las segundas con las europeas, aunque hay excepciones como es el caso de la cadena británica “IHG” que opera el 85 % de sus hoteles en régimen de franquicia.

A lo largo del período analizado, y sobre todo a partir del año 2010, se ha producido una mayor disminución del volumen de compromisos por arrendamientos operativos, en mayor medida en las cadenas norteamericanas que en las europeas, que la registrada en el número de hoteles explotados en régimen de arrendamiento, lo cual nos lleva a pensar que dicha disminución podría estar relacionada con medidas que estarían tomando las cadenas hoteleras para intentar reducir el impacto de la futura norma contable.

CAPÍTULO 6

La capitalización de los arrendamientos operativos tendrá un impacto significativo en el ROA y en el endeudamiento, tanto a nivel global como en función de la titularidad de las cadenas hoteleras, existiendo a su vez diferencias significativas en dicho impacto en función de la titularidad de las mismas. Llevarían a una disminución media del ROA de un 22% y a un aumento del endeudamiento de un 92%. Estos datos son coherentes con parte de la literatura previa que ya advertía del importante impacto que tendría la capitalización de los arrendamientos operativos sobre todo en el endeudamiento.

En cuanto a la utilización del arrendamiento operativo en sustitución del arrendamiento financiero en las cadenas hoteleras, los datos revelan que de media un 97% de los compromisos totales por arrendamientos serían operativos, manifestando un mayor recurso al arrendamiento operativo que al financiero., existiendo a su vez diferencias significativas en dicho impacto en función de la titularidad de las cadenas hoteleras. Estos resultados, estarían en línea con algunos estudios previos, donde ya se ponía de manifiesto un mayor recurso al arrendamiento operativo que al financiero.

Sobre el carácter sustitutivo entre el arrendamiento operativo y el inmovilizado material a nivel global, el grado de los compromisos por arrendamientos operativos es prácticamente igual al importe del inmovilizado material, alcanzando un 99% para el ejercicio 2014 y existiendo, como en los casos anteriores, diferencias significativas en dicho impacto en función de la titularidad de las cadenas hoteleras

Por lo que respecta a los ratios de rotación de activos, éstos se verían afectados de forma significativa tanto de forma global como por cadenas, existiendo diferencias consideradas materiales entre las diferentes cadenas hoteleras.

Los gastos por arrendamientos alcanzan de media un 129% de los compromisos por arrendamientos operativos a corto plazo, lo cual implica que más de la mitad de dichos gastos serían cuotas contingentes o variables no recogidas como mayores compromisos por arrendamientos, existiendo diferencias consideradas significativas entre las diferentes cadenas hoteleras en función a su titularidad. Dicha relación tan elevada implicaría que cuando se tengan que incluir, según la futura norma, como mayor valor del pasivo las cuotas contingentes directamente relacionadas con índices o tasas, podría ocurrir que se produjeran sorpresas en cuento al importe de compromisos por arrendamientos que las cadenas hoteleras tengan que reconocer en su balance.

De nuestro estudio empírico se puede concluir que la futura norma de contabilidad de los arrendamientos va a tener un impacto significativo en los ratios analizados así como en la estructura del balance. Pero van a existir diferencias consideradas importantes entre las cadenas hoteleras en función a su titularidad.

Hasta que la norma definitiva no entre en vigor, no podremos a ciencia cierta saber cuál será la reacción de las cadenas hoteleras ante la misma, aunque se puede

esperar que intenten tomar medidas para mitigar el efecto de dicha norma. Medidas como por ejemplo, renegociar los contratos de arrendamientos para reducir la duración de los mismos, o bien, aumentar las cuotas contingentes o parte variables de los pagos para reducir el volumen de los compromisos derivados de los arrendamientos, ante lo cual se nos abre un interesante campo de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdel-Khalik, A. R. (1981). The Economic Effects on Lessees of FASB Statement No. 13, Accounting for Leases. FASB: Stamford, CT.
- Abdullah, M y Alfian, E. (2005). An insight of Malasyan companies treatment of leases. *Internacional Review of Business Research Papers*, 1(2), 75–83.
- Aboody, D., Barth, M. E., & Kasznik, R. (1999). Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK. *Journal of Accounting & Economics*, 26(1-3), 149–178.
- Allen, A., Ramanna, K. y Roychowdhury, S. (2013). *The auditing oligopoly and lobbying on accounting standards* (Vol. 53).
- Altamuro, J; Johnnton, R.; Pandit, S; Zhang, H. (2009). “Operating Leases and Credit Assesments”. Ph.D. (Working Paper). Ohio State University
- Altamuro, J., Johnston, R., Pandit, S., & Zhang, H. (2014). Operating leases and credit assessments. *Contemporary Accounting Research*, 31(2), 551–580.
- Altman, E. I., Haldeman, R. y Narayanan, P. (1977). Zeta analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking and Finance*, 29–54.
- American Institute of Certified Public Accountants (1949), Accounting Research Bulletins nº38. “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 (1962), “Reporting of Leases in Financial Statements”. Accounting Series Releases No.4. Ed. AICPA.
- American Institute of Certified Public Accountants (1964), Opinions of the Accounting Principles Board n° 5 “Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee”. Ed. AICPA.
- American Institute of Certified Public Accountants (1966), Opinions of the Accounting Principles Board n° 7 “Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors”. Ed. AICPA.
- American Institute of Certified Public Accountants (1972), Opinions of the Accounting Principles Board n° 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 n° 31 “Disclosure of Lease Commitments by Lessees”. Ed. AICPA.
- Andrade, S. C., Henry, E., & Nanda, D. (2011). *The Impact of Operating Leases and Purchase Obligations on Credit Market Prices*. SSRN eLibrary.
- Ang, J. y Petterson, P. P. (1984). The leasing puzzle. *Journal of Finance*, 39(4), 1055–1065.
- Arevalo, W. (2009). Algunos aspectos del arrendamiento de viviendas en roma y su recepcion en el derecho español. *Revista General de Derecho Romano*, 12, 1–23.
- Ashton, R. K. (1985). Accounting For Finance Leases: A Field Test. *Accounting and Business Research*.

- Ayers, B. C. (1998.). Deferred tax accounting under SFAS No.109: An empirical investigation of its incremental value relevance relative to APB No.11, *73*, 195–212.
- Aznar, E. (1994). Barcos y barqueros de Sevilla. *Historia. Instituciones. Documentos*, *21*, 1–11.
- Barone, E., Birt, J., & Moya, S. (2014). Lease Accounting: A Review of Recent Literature. *Accounting in Europe*, *11*(1), 35–54.
- Barral, A., Gómez, I. y Molina, H. (2006). Impacto de la propuesta de reforma internacional sobre arrendamientos. *Revista de AECA*, *76*, 31–38.
- Barral, A. (2014). El posicionamiento de los preparadores en la reforma de la Norma Internacional de Contabilidad sobre Arrendamientos. Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba.
- Barral, A., Cordobés, M., y Ramírez, J. (2014). Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido. *Revista de Contabilidad*, *17*(2), 212–223.
- Barth, M. (1991). Relative measurement errors among alternative pension asset and liability measures. *Accounting Review*, *66*, 433–463.
- Basu, S., & Waymire, G. B. (2006). Recordkeeping and Human Evolution. *Accounting Horizons*, *20*(3), 201–229.
- Beattie, V., Edwards, K., y Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*, *28*(4), 233–254.

- Beattie, V., Goodacre, A., & Thomson, S. (2000a). Recognition versus disclosure: An investigation of the impact on equity risk using UK operating lease disclosures. *Journal of Business Finance and Accounting*, 27(9-10),
- Beattie, V., Goodacre, A., y Thomson, S. (2000b). Operating leases and the assessment of lease–debt substitutability. *Journal of Banking & Finance*, 24(3), 427–470.
- Beattie, V.A. , Goodacre, A. y Thomson, S. (2004). Leases: Its Financing Role and Accounting Treatment (London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales).
- Beattie, V., Goodacre, A., y Thomson, S. (2006a). International lease-accounting reform and economic consequences: The views of U.K. users and preparers. *International Journal of Accounting*, 41(1), 75–103.
- Beattie, V., Goodacre, A., & Thomson, S. J. (2006b). Corporate Financing Decisions: UK Survey Evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(9-10), 1402–1434
- Beckman, J. y Jervis, K. (2009). The FASB/ IASB Lease Accounting Project: Implications for the construction industry. *Construction Accounting & Taxation*, (19,2), 30–35.
- Bennett, B. K., & Bradbury, M. E. (2003). Capitalizing non-cancelable operating leases. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14(2), 101–114.
- Blough, C. G. (1948). Current accounting problems : Long-term leases. *Journal of Accountancy (pre-1986)*, 247–249.
- Blough, C. G. (1949). Current accounting auditing problems : Disclosure of sale and lease transactions. *Journal of Accountancy*, 87, 424.

- Boatsman, J., y Dong, X. (2011). Equity Value Implications of Lease Accounting. *Accounting Horizons*, 25(1), 1–16.
- Bowen, R. y Lacey, J. (1981). Determinants of the corporate decision to capitalize interest. *Journal of Accounting and Economics*, 3, 151–179.
- Bowman, R.G. (1980). The debt equivalence of leases: An empirical investigation. *The Accounting Review* 55 (2): 237–253.
- Bryan, B., Lilien, S., y Martin, D. (2010). The Financial Statement Effects of Capitalizing Operating Leases. *CPA Journal*, 80(8), 36–41.
- Cannon, A. M. (1948). Accounting treatment of long term lease financing. *Journal of Accountancy*, 86, 183.
- Casado, R. (2010). Una vara de medir que divide a empresas e inversores. *Expansion*, 14 de noviembre.
- Casado, R. (2010). Una norma contable que puede disparar la deuda de Telefónica, Zara, Iberia y NH. *Expansion*, 15 de noviembre.
- Castelló, E. (1989). Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables (ICAC). Madrid.
- Chang & Adams Consulting (2012). The Economic Impact of the current IASB and FASB Exposure Draft on Leases.
- Comiran, F. (2013). Lobbying Behaviour: Evidence from Proposed Changes in Lease Accounting. Working paper, Berkeley
- Comiskey, E. E., & Mulford, C. W. (1988). The Influence of Accounting Principles on Management Investment Decisions: An Illustration. *Accounting Horizons*, 2(2), 67.
- Cornaggia, K. J., Franzen, L. A., & Simin, T. T. (2012). Managing the balance sheet with operating leases. *Workingpaper*, (August), 1–48.

- Cotten, B.D., Scheider, D.K. y McCarthy, M. G. (2013). Capitalisation of operating leases and credit ratings. *Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, 7(1), 2–17.
- Cuenú, J. (2013). La función de la contabilidad . Una perspectiva socio-fenomenológica. *Revista Española de Historia de La Contabilidad*, (18), 161–182.
- De Ste Croix, G. (1956). *Greek and Roman Accounting. Studies in the History of Accounting*. (A.C. Littleton and B.S. Yamey, Ed.). Londres.
- Deloitte (2013). El IASB presenta nuevamente propuestas sobre contabilidad de arrendamientos. Junio
- Deloof, M. y V. (1999). Are Leases and Debt Substitutes? Evidence from Belgian Firms. *Financial Management*, 28(2), 165–188.
- Deloof, M., Lagaert, I., & Verschueren, I. (2007). Leases and Debt: Complements or Substitutes? Evidence from Belgian SMEs. *Journal of Small Business Management*, 45(4), 491–500.
- Deloitte (2015). IFRS Project Insights. Leases. November.
- Dhaliwal, D., Lee, H. S., y Neamtiu, M. (2011). The Impact of Operating Leases on Firm Financial and Operating Risk. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(2), 151–197.
- Duke, J. C., Franz, D. P., Hunt III, 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*, 8(4), 335–353
- Duke, J., Hsieh, S. y Su, Y. (2009). Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era. *Advances in Accounting*, 25(1), 28–39.

- Duke, J. y Hsieh, J. (2006). Capturing the benefits of operating and synthetic leases- a case study. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(1), 45–52.
- Durocher, S. (2008). Canadian Evidence on the Constructive Capitalization of Operating Leases. *Accounting Perspectives*, 7(3), 227.
- Durocher, S. and Fortin, A. (2009). Proposed changes in lease accounting and private business bankers' credit decisions. *Accounting Perspectives*, 8, 9–42.
- Echegoyen, A. L. (2012). Las operaciones de Sale and Leaseback de activos inmobiliarios como instrumentos de mejora de la eficiencia de las entidades de crédito. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Elam, R. (1975). The Effect of Lease Data on the Predictive Ability of Financial Ratios. *Accounting Review*, 50(1), 25–43.
- El-Gazzar, S., Lilien, S., & Pastena, V. (1986). Accounting for leases by lessees. *Journal of Accounting and Economics*, 8(3), 217–237
- El-Gazzar, S. (1993). Stock market effects of the closeness to debt covenant restrictions resulting from capitalization of leases. *Accounting Review*, 68(2), 258–272.
- Elgomeny, A., Graig, T., Gibson, D., (2002). Hotel Sale-Leaseback Transactions. Jones Lang LaSalle. *Hotel Topic*, 11.
- Ely, K. M. (1995). Operating Lease Accounting and the Market 's Assessment of Equity Risk. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 397–415.
- Ernst & Young (2013). Actualización Contable. Nuevo borrador sobre el registro de los arrendamientos. Mayo.
- Fernández, F. (1989). Astilleros y Construcción Naval en la España anterior a la Ilustración. *Centro de Estudios Históricos. CSIC*.

- Fernández, J. (2013). *Egipto, escuela de directivos*. LID Editorial Empresarial. Madrid.
- Ferruz, L., López, A., Sarto, J. L. (1995). Evolución y perspectivas del leasing en España. *Papeles de Economía Española*, 65, 261–265.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (1974), An Analysis of Issues Related to Accounting for Leases. Discussion Memorandum. Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (1975), Accounting for Leases. Exposure Draft. Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (1976), Accounting for Leases. Exposure Draft. Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (1976), Statement of Financial Accounting Standards No. 13 Accounting for Leases. Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2002), Memorandum of Understanding. The Norwalk Agreement. Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2010), Proposed Accounting Standards Update: Leases. Exposure Draft. (Topic 840). Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2011), Accounting Standards Codification Topic 840 Leases. .Ed. FASB, Norwalk.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2013), Accounting Standards Codification Topic 842 Leases. A revision of the 2010 proposed FASB Accounting Standards Update, Leases (Topic 840).Ed. FASB, Norwalk.

- Finance & Leasing Association (2000), "Think again, Sir David: Leases Accounting Reform is not as simple you think". January.
- Financial Watch. Capitalization of Operating Leases by Credit Rating Agencies. (2007).
- Finnerty, J. E., Fitzsimmons, R. N. y Oliver, T. W. (1980). Lease capitalization and systematic risk. *The Accounting Review*, 53, 1689–1699.
- Fito, M.A., Moya, S. y Orgaz, N. (2011). Impact assessment of recognition versus note disclosure in operating leases. Actas del XVI Congreso de la AECA, Granada, 21a 23, septiembre 2011.
- Fito, M. (2012). En el alquiler, la contabilidad si importa. *El Economista*, 22 de octubre.
- Fito, M., Moya, S., y Orgaz, N. (2013). Considering the effects of operating lease capitalization on key financial ratios. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, 42(159), 341–369.
- Franzen, L. , Rodgers, K. y Simin, T. (2009). Capital Structure and the Changing Role of Off- Balance-Sheet Lease Financing. *Forbes*, (April 2008).
- Fulbier, R., Lirio J. y Pferdehrt, M. (2008). Impact of Lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies". *Schmalenbach Business Review*, 60, 122–124.
- Garrod, N. (1989). Regulation and response: The case of lease disclosure in the UK. *Research in Accounting Regulation*, 3, 69–92.
- Gaullier, J.P. (1964) Le leasing. *Revista Banque*. Noviembre.
- Giménez, F. (2003). La actividad económica en en Derecho Romano. Ed .Dykinson. Madrid.

- Go, F. y Pine, R. (1995). Globalization strategy in the Hotel Industry. Universidad de Indiana.
- Godfrey, J. M., y Warren, S. M. (1995). Lessee Reactions to Regulation of Accounting for Leases. *Abacus*, 31(2), 201–228.
- Gonzalo, S.A. y Tenant, K. (2013). (Introducción) en El Camino hacia la convergencia. Dir. Gonzalo, J.A., Tenant, K., Alvarado, M. y Muro, L. Edisofer, Ed.. Madrid.
- Gonzalo, J. A. (2014), Contabilización del compromiso contractual. Diario Cinco días, 20 de mayo, p. 16.
- Goodacre, A. y Beattie, V. (1999). Operating leases get the treatment. *Professional Investor*, October, 24–27.
- Goodacre, A. (2001). The potential impact of enforced lease capitalisation in the UK retail sector, *Working Paper*. Stirling, Scotland, U.K.: University of Stirling.
- Goodacre, A. (2003a). Operating lease finance in the UK retail sector. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13(1), 99–125.
- Goodacre, A. (2003b). Assessing the potential impact of lease accounting reform: a review of the empirical evidence*. *Journal of Property Research*, 20(1), 49–66.
- Gopolakrishnan, V., and M. P. (1996). The debt-equivalency of recognized vs. disclosed obligations: an examination of borrower and lender perceptions. 10: 63-77. *Research in Accounting Regulation*, 10, 63–77.
- Gosman, M. L., y Hanson, E. I. (2000). The impact of leasing on lenders' evaluations of firms' debt levels. *Commercial Lending Review*, 15(3), 53–60.
- Grossman, A., y Grossman, S. (2010). Capitalizing Lease Payments. *CPA Journal*, 80(5), 6–11.

- Hall, W. (1967). Current problems in accounting for leases. *Journal of Accountancy*, Nov 1967, 35–42.
- Han, F. (2010). *Lease Accounting and the Cost of Equity Capital*. Doctoral Dissertations. University of Connecticut.
- Hannon, J. (1976). Lease Accounting: a current controversy. *Management Accounting*, 58(3), 25.
- Hartwing, F. (2013). Prepares and Non-Prepares Lobbying on the Proposed Prohibition of Goodwill Amortisation in ED3 Business Combinations. *The Finnish Journal of Business Economics*, 63 (3-4), 30–60.
- Hernández, E. (2010). Accounting History, a privileged way to approach historical research. An Illustrative case: the war of France and the Holy see against Spain, 1556-1559. *Revista Española de Historia de La Contabilidad*, (September), 162–190.
- Hernández-Tejero, F., Fuenteseca, P., García, M., Burrillo, J. (1968). *Digesto de Justiniano Trad. A.D ORS*. (Aranzadi, Ed.). Pamplona.
- Holthausen, R. W., & Leftwich, R. W. (1983). The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring. *Journal of Accounting & Economics*, 5(2), 77.
- Hotels (2015). Ranking of the world's biggest hotel companies. Julio/Agosto.
- Hwan, J. y Shawn, J. (2009). Determinants of using operating lease in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 28(4), 638–640.
- IASB/FASB (2013), Agenda Paper, 3A/FASB Memo 259: Leases: Summary of Feedback on the 2013 ED. Meeting November 2013. Ed. IASB, Londres. Comment letter summary (2013 ED).

- Imhoff . E. y Thomas, J. K. (1988). Economic consequences of accounting standards. *Journal of Accounting and Economics*, 10(4), 277–310
- Imhoff Jr., E. a, & Lipe, R. C. (1991). Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization. *Accounting Horizons*, 5(1), 51–63.
- Imhoff, E. (1993). The effects of recognition versus disclosure on shareholder risk and executive compensation. *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 335–368.
- Imhoff Jr, E., Lipe, R., y Wright, D. (1997). Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 11(2), 12–32.
- International Accounting Standards Committee (IASC) (1980). Accounting for Leases. Exposure Draft 19. Ed. IASC, Londres.
- International Accounting Standards Committee (IASC) (1982). International Accounting Standard 17, Accounting for Leases. Ed. IASC, Londres.
- International Accounting Standards Committee (IASC) (1997). Leases. Exposure Draft 56. Ed. IASC, Londres.
- International Accounting Standards Committee (IASC) (1998). SIC 17 Operating Leases Incentives. Ed. SIC- IASC, Londres.
- International Accounting Standards Committee (IASC) (2001). SIC 27. Evaluating the Substance of Transactions in the Legal Form. Ed. SIC-IASC, Londres.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2003) .International Accounting Standard 17, Leases. Ed. IASB, Londres.
- International Accounting Standards Board (IASB) (2006), IASB Update. March. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2007), 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) (2009). IFRIC Interpretation 4, Determining whether an Arrangement contains a Lease. December. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2009). International Accounting Standard 17, Leases. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2009), “Discussion Paper DP/2009/1, Leases, Preliminary Views”. March. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2010), Exposure Draft ED/2010/9, Leases. August. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2010), Agenda Paper 5A: Leases: Comment Letter Summary-Main Issues. Meeting January 2011. Ed. IASB, Londres.

International Accounting Standard Board (IASB) (2013), Exposure Draft ED/2013/6, Leases. May. Ed. IASB, Londres. Leases-Standard-May-2013.

International Accounting Standard Board (IASB) (2013), Agenda Paper, Lease-Contingent Rentals and Residual Value Guarantees, Meeting 9 December 2009. Ed. IASB, Londres.

Jamal, K. (2011). A perspective on the joint IASB/FASB exposure draft on accounting for leases. *Accounting Horizons*, 25(4), 861–871.

- Kilpatrick, B. G. y Wilburn, N. L. (2006). Off balance-sheet financing and operating leases: impact on lessee financial ratios. *RMA Journal*, 89 (4), 80–87.
- Kohler's Dictionary for Accountants.(1962). Prentice-Hall series in accounting.
- Kostolansky, J. y Stanko, B. (2011). The Joint FASB / IASB Lease Project : Discussion And Industry Implications. *Journal of Business & Economics Research*, 9(9), 29–35.
- Krishnan, V.S. y Moyer, R. C. (1994). Bankruptcy Costs and the Financial Leasing Decision. *Financial Management*, 23(2), 31–42.
- Landsman, W. (1986). An Empirical Investigation of Pension Fund Property Rights. *The Accounting Review*, 61(4), 662.
- Lanfranconi, C.P. y Wiedmann, S. (n.d.). If one goes, will the other follow? Operating leases and off-balances sheet accounting. *Ivey Business Journal*, 64, 61–65.
- Leyva, J. (2003). *El leasing y su configuración jurídica*. Vniversitas, 106, 743- 789.
- Lewis, C y Schallheim, J. (1992). Are Debt and Leases substitutes? *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 27(4), 497–511.
- Libby, R., Nelson, M. W., y Hunton, J. E. (2006). Recognition v. Disclosure, Auditor Tolerance for Misstatement, and the Reliability of Stock-Compensation and Lease Information. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 533–560.
- Lim, S., Mann, C y Mihov, T. (2003). Market evaluation of off-balance sheet financing: You can run but you can ' t hide. *Working Paper, Texas Christian University*.
- Lindsey, B. (2006). *A value relevance examination of the current leasing standard*. Doctoral Dissertations. KenanFlager Business School (Accounting).

- Liow, K. and Nappi-Choulet, I. 2008. A combined perspective of corporate real estate. *Journal of Corporate Real Estate* 10. No. 1, (January 1): 54- 67
- Lipe, R. (2001). Lease Accounting research and the G4+1 proposal. *Accounting Horizons*, 15, 299–310.
- Livijn, C. (1969). *5000 años de leasing*. Informe anual de Saljfinans AB. Suecia.
- Losada , J. (1974). Arrendamiento Financiero ("Leasing"). Informática, S.A.
- Lückerath, M. (2012). *Operating-Lease Disclosures*. Doctoral Dissertations. University of Endihoven.
- Martin, J., Anderson, Y Keown, Jr. (1979). Lease capitalization and stock price stability: Implications for accounting. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 2 (2): 151-163.
- Mattessich, R. (1987). Prehistoric Accounting and the Problem of Representation: On Recent Archarological Evidence of the Middle East from 8000 B.C. to 3000 B.C. *Accounting Historians Journal*, 14 (2), 71–91.
- Mattessich, R. (1989). Accounting and the Input-Output Principle in the Prehistoric and Ancient World. *Abacus*, 25 (2), 74–84.
- Mattessich, R. (1994). Archaeology of Accounting and Schmandt-Besserat's Contribution. *Accounting, Business and Financial History*, 4 (1), 5–28.
- Mattessich, R. (1998). Recent insights into mesopotamian accounting of the 3rd millennium BC— Successor to token accounting. *The Accounting Historians Journal*, 25(1), 1–27.
- Mattessich, R. (2002). The Oldest Writings, and Inventory Tags of Egypt. *Accounting Historians Journal*, 29 (1), 195–208.

- 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., & Pearson, M. A. (1993). Auditor lobbying for accounting standards: The case of banks and savings and loan associations. *Accounting and Business Research*, 23(92), 477.
- Mellis, F. (1950). *Storia de la Ragionaria*. Bologna.
- Miller, M.H.y Upton, C. W. (1976). Leasing, Buying and the Cost of Capital. *The Journal of Finance*, 23, 761–785.
- Molina, De Vicente y Ramírez (2011). Los arrendamientos desde el punto de vista de los arrendadores. XVI Congreso Aeca. Granada.
- Molina y Mora (2015). Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos. *Spanish Accounting Review* 18 (1), 99-113
- Most, K. (1979). *The Account of ancient Roma in Academy of Historians*. (EdwardM.Coffaman, Ed.)
- Monterrey, J. (1998). Un Recorrido por la Contabilidad Positiva. *Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, XXVII(45), 427–467.
- Mulford, C. y Gram, M. (2007). The effects of lease capitalisation on various financial measures: An analysis of the retail industry. *Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, 2, 3–13.
- Munter, P y Tarcliffe, T. A. (1983). An assessment of users reaction to lease accounting disclosure. *Journal of Accounting Auditing and Finance*, 2(6), 243–256.
- Murard, G. (1973) La comptabilisation des Contrats de Leasing. Premier Assemblée General de Leaserurope. Montpellier.

- Myers, S.C., Dill, D.A. y Bautista, A. J. (n.d.). Valuation of Financial Lease Contracts. *The Journal of Finance*, 23, 799–819.
- Nailor, H. y Lennard, A. (2000), Leases: Implementation of a New Approach. Ed. FASB, Norwalk.
- Nelson, a. T. (1963). Capitalizing leases--The effect on financial ratios. *Journal of Accountancy*, July, 49–58.
- Norman, C. S., Rose, J. M., y Suh, I. S. (2011). The effects of disclosure type and audit committee expertise on Chief Audit Executives' tolerance for financial misstatements. *Accounting, Organizations and Society*, 36(2), 102–108.
- Pérez, J. (2009). *Banca y Contabilidad*. (S. A. Ediciones jurídicas y sociales, Ed.). Madrid.
- Pina, V. (1988). Efectos económicos de las normas contables (Ed. AECA,). Madrid.
- Ponte, V. (2004). Los agentes constructores de las vías romanas de carácter público. El recurso a la “locatio-conductio” para adjudicar los trabajos de alzamiento. *Revista General de Derecho Romano*, 2, (2), 1–21.
- PricewaterhouseCoopers (PwC). (2010a). Are you ready for the new lease standard?.
- PricewaterhouseCoopers (PwC). (2010b). The Future of Leasing: Research on Impact of Companies' Financial Ratios. Research on Impact of Companies' Financial Ratios. New York.
- Puro, M. (1984). Audit Firm Lobbying Before the Financial Accounting Standards Board: An Empirical Study. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 624.
- Rappaport, A. (1965). Lease Capitalization and the Transaction Concept. *The Accounting Review*, 40(2), 373–375.

- Redington, N., Hackleton, P., 2006. Pass the bricks—when it's time to make a break in the hotel business, Deloitte Executive Report for the Tourism, Hospitality and Leisure Industry, issue 7
- Requena, J. M. (1981). *Epistemología de la contabilidad como teoría científica*. Universidad de Málaga.
- Ross, D. (1973). Espejismos sobre el Leasing. *Revista Mundo*, enero.
- Roulac, S.E. (2001). Corporate property strategy is integral to corporate business strategy. *The Journal of Real Estate Research*, no. 1/2, (July 1): 129-152.
- Sakai, E. (2010). *The Market Reaction to the Finance Lease Capitalization from the View Point of Risk Assessment*. Working Paper, Musahi University.
- Schipper, K. (1994). Academic Accounting Research and the Standard Setting Process. *Accounting Horizons*, 61–73.
- Schmandt-Besserat, D. (1978). The Earliest Precursor of Writing. *Scientific American*, 238(6), 50–59.
- Schmandt-Besserat, D. (1986a). An Ancient Token System: The Precursor to Numerals and Writing. *Archaeology*, 39, 32–39.
- Schmandt-Besserat, D. (1986b). Tokens: Facts and Interpretation. *Visible Language*, 20 (3), 250–273
- Schmandt-Besserat, D. (1992). *Before Writing. From Counting to Cuneiform*. University of Texas Press
- Securities and Exchange Commission (SEC) (1962), Accounting Series Releases 4, Reporting Leases in Financial Statement of Lessees.

- 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.
- 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.
- Sharpe, S.A. y Nguyen, H. H. (1995). Capital Market Imperfection and the Incentive to Lease. *Journal of Financial Economics*, 39, 271–294.
- Singh, A. (2010). Proposed Lease Accounting Changes: Implications for the Restaurant and Retail Industries. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 36(3), 335–365.
- Stone, W. Y. (1969). Antecedents of the accounting profession. *The Accounting Review*, April, 284–291.
- Upneja, A., & Schmidgall, R. S. (2001). An Investigation of Leasing Practices in the U.S. Hotel Industry. *The Journal of Hospitality Financial Management*, 9(1), 81.
- Vacas, C. (1999). Normalización contable del sector de la hostelería. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid .

- Vatter, W. J. (1966). Accounting for leases. *Journal of Accounting Research*, 4(2), 133–148.
- Watts, R. (1995). Positive research in accounting. Working paper, University of Rochester, October.
- Watt, R. y Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53, 112–134.
- Watts, R y Zimmerman, J. (1986). *Positive accounting theory*. N. Prentice Hall. Englewood Cliffs, Ed.
- Watts, R y Zimmerman, J. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 66(1), 131–156.
- Vidal, C. (1976). *El Leasing, una innovación en la técnica de la financiación*. Instituto de Estudios Fiscales, Instituto de Planificación Contable. Madrid.
- Weil, J. (2004). Open secrets: How leases play a shadowy role in accounting—Despite a post-Enron push, companies can still keep big debts off balance sheets. *Wall Street Journal*.
- Wilkins, T. y Zimmer, I. (1983a). The effect of leasing and different methods of accounting for leases on credit evaluations. *The Accounting Review*, 58(4), 769–764.
- Wilkins, T. y Zimmer, I. (1983b). The Effects of Alternative Methods of Accounting for Leases – An Experimental Study. *Abacus*, 19(1), 64–75.
- Whittaker, C. (2005). Sale and Leaseback Transactions in the Hospitality Industry. *Accounting and Financial Management*, 362–382.
- Whittaker, C. (2008). Hotel operator motives in UK sale and leaseback/management-back transactions. *International Journal of Hospitality Management*, 27, 641–648.
- World Leasing Year Book 2015. Edited by Lisa Paul.

Yan, A. (2006). Leasing and Debt Financing: Substitutes or Complements?
Journal of Financial and Quantitative Analysis, 41, 709–731.

ANEXO 1. EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA CONTABLE DE LOS ARRENDAMIENTOS

MARCO NORMATIVO DEL FASB

AÑO	EMISOR	DOCUMENTO	TÍTULO
1949	CPA	ARB 38	Disclosure of Long-Term Leases in Financial Statement of Leases
1953	CPA	ARB 43	Restatement and Revisions of Accounting Research Bulletin (ch.14)
1962	AAA	ARS 4	Reporting of Leases in Financial Statements
1964	APB	APB Opinion 5	Reporting of Lease in Financial Statements of lessees
1966	APB	APB Opinion 7	Accounting for Leases un Financial Statements of Lessors
1972	APB	APB Opinion 27	Accounting of Leases in Financial Statements of Lessees
1973	SEC	ASR 132	Reporting Leases in Financial Statements of Lessees
1973	SEC	ARS 141	Interpretations and Minor Amendments Applicable to Certain Revisions of Regulation S-X
1973	APB	APB Opinion 31	Disclosure of Lease Commitments by Lessees
1973	SEC	ASR 147	Notice of Adoption Amendments to Regulation S-X Requiring Improved Disclosure of Lease
1974	FASB	Discussion Memorandum	An Analysis of Issues Related to Accounting for Leases
1975	FASB	ED	Accounting for Leases
1976	FASB	ED (Revised)	Accounting for Leases
1976	FASB	SFAS 13	Accounting for Leases
1977	FASB	SFAS 17 (derogada)	Accounting for Leases Initial Direct Costs- an Amedment of FASB Statement No 13
1977	FASB	Interpretation 19	Lessee Guarantee of the Residual Value of Leased Property—an interpretation of FASB Statement No 13

AÑO	EMISOR	DOCUMENTO	TÍTULO
1978	FASB	SFAS 22	Changes in the Provisions of Lease Agreements Resulting from Refundings of Tax-Exempt Debt—an amendment of FASB Statement No 13
1978	FASB	SFAS 23	Inception of the Lease—an amendment of FASB Statement No 13
1978	FASB	Interpretation 21	Accounting for Leases in a Business Combination—an interpretation of FASB Statement No 13
1978	FASB	Interpretation 23	Leases of Certain Property Owned by a Governmental Unit or Authority—an interpretation of FASB Statement No 13
1978	FASB	Interpretation 24	Leases Involving Only Part of a Building—an interpretation of FASB Statement No 13
1978	FASB	Interpretation 26	Accounting for Purchase of a Leased Asset by the Lessee during the Term of the Lease—an interpretation of FASB Statement No 13
1978	FASB	Interpretation 27	Accounting for a Loss on a Sublease—an interpretation of FASB Statement No 13 and APB Opinion No 30
1979	FASB	SFAS 26	Recognition of profit on sales-type leases of real estate assets
1979	FASB	SFAS 27	Classification of Renewals or Extensions of Existing Sales-Type or Direct Financing Leases—an amendment No 13
1979	FASB	SFAS 28	Accounting for Sales with Leasebacks—an amendment of FASB Statement No 13
1979	FASB	SFAS 29	Determining Contingent Rentals—an amendment of FASB Statement No 13
1986	FASB	SFAS 91	Accounting for Nonrefundable Fees and Costs Associated with Originating or Acquiring Loans and Initial Direct Costs of Leases—an amendment of FASB Statements No 13,60 and 65 and a rescission of FASB Statement No 17

AÑO	EMISOR	DOCUMENTO	TÍTULO
1988	FASB	SFAS 98	Accounting for Leases Sale-Leaseback Transactions Involving Real Estate, Sales-Type Leases of Real Estate Lease Term, and Initial Direct Costs of Direct Financing Leases—an amendment of FASB Statements No 13, rescission of FASB Statement No 26 and Technical Bulletin No 79-11
2002	FASB	SFAS 145	Rescission of FASB Statements No. 4, 44, and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections
2009	FASB	TOPIC 840	Leases
2009	FASB	ED/2009	Leases
2010	FASB	ED/2010	Proposed Accounting Standards Update. Leases (Topic 840)
2013	FASB	ED/2013	Proposed Accounting Standards Update. Leases (Topic 842)

MARCO NORMATIVO DEL IASB

AÑO	EMISOR	DOCUMENTO	TÍTULO
1980	IASC	ED (E19)	Accounting for Leases/Contabilidad de los arrendamientos
1982	IASC	IAS 17 (NIC 17)	Accounting for Leases/Contabilidad de los arrendamientos
1997	IASC	ED (E56)	Leases/Arrendamientos
1997	IASC	IAS 17 (NIC 17) Revisada	Leases/Arrendamientos
1998	SIC	SIC 15	Arrendamientos operativos-Incentivos
2001	SIC	SIC 27	Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento
2003	IASB	IAS 17 (NIC 17) Revisada	Leases/ Arrendamientos
2009	CINIIF	CINIIF 4	Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento
2009	IASB	IAS 17 (NIC 17) Revisada	Leases/ Arrendamientos
2010	IASB	ED/2010/9	Leases/ Arrendamientos
2013	IASB	ED/2014/6	Leases/ Arrendamientos

ANEXO 2. RELACIÓN DE CUENTAS E INFORMES ANUALES DE LAS CADENAS HOTELERAS UTILIZADOS PARA NUESTRO ESTUDIO Y PÁGINAS WEB CONSULTADAS

HILTON WORLDWIDE HOLDINGS INC.

2005 FORM 10-K
2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2006 FORM 10-K
2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K
2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2014 FORM 10-K
2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
<http://ir.hiltonworldwide.com/financial-reporting/annual-reports>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

MARRIOTT INTERNATIONAL, INC.

2005 FORM 10-K
2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2006 FORM 10-K
2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2007 FORM 10-K
2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2008 FORM 10-K
2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2009 FORM 10-K
2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2010 FORM 10-K
2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2011 FORM 10-K
2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2012 FORM 10-K
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K
2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2014 FORM 10-K
2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
<http://investor.shareholder.com/mar/reports.cfm>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

CHOICE HOTELS INTERNATIONAL, INC.

2005 FORM 10-K
2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2006 FORM 10-K
2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2007 FORM 10-K
2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2008 FORM 10-K
2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2009 FORM 10-K
2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2010 FORM 10-K
2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2011 FORM 10-K
2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2012 FORM 10-K
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K
2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2014 FORM 10-K
2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
<http://investor.choicehotels.com/phoenix.zhtml?c=99348&p=irol-reportsannual>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

STARWOOD HOTELS & RESORTS WORLDWIDE, INC.

2005 FORM 10-K
2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2006 FORM 10-K
2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2007 FORM 10-K
2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2008 FORM 10-K
2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2009 FORM 10-K
2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2010 FORM 10-K
2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2011 FORM 10-K
2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2012 FORM 10-K
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K
2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2014 FORM 10-K
2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
<http://www.starwoodhotels.com/corporate/about/investor/>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

HYATT HOTEL CORPORATION

2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2009 FORM 10-K
2010 FORM 10-K
2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2011 FORM 10-K
2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2012 FORM 10-K
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K

2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2014 FORM 10-K

2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

<http://investors.hyatt.com/investor-relations/financial-reporting/annual-reports/default.aspx>

<http://www.sec.gov/search/search.htm>

EXTENDED STAY AMERICA, INC.

2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2013 FORM 10-K

2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2014 FORM 10-K

2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

<http://www.aboutstay.com/GenPage.aspx?IID=4409177&GKP=1073750121>

<http://www.sec.gov/search/search.htm>

MGM RESORTS INTERNATIONAL

2005 FORM 10-K

2005 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2006 FORM 10-K

2006 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2007 FORM 10-K

2007 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2008 FORM 10-K

2008 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2009 FORM 10-K

2009 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2010 FORM 10-K

2010 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS

2011 FORM 10-K

2011 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2012 FORM 10-K
2012 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2013 FORM 10-K
2013 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
2014 FORM 10-K
2014 ANNUAL REPORTS & ACCOUNTS
<http://mgmresorts.investorroom.com/annual-reports>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

CAESARS ENTERTAINMENT CORPORATION

2005 FORM 10-K
2006 FORM 10-K
2007 FORM 10-K
2008 FORM 10-K
2009 FORM 10-K
2010 FORM 10-K
2011 FORM 10-K
2012 FORM 10-K
2013 FORM 10-K
2014 FORM 10-K
<http://investor.caesars.com/financials.cfm>
<http://www.sec.gov/search/search.htm>

INTERCONTINENTAL HOTEL GROUP (IHG)

2005 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
2005 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
2006 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
2006 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
2007 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
2007 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
2008 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
2008 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
2009 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
2009 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT

2010 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
 2010 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
 2011 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
 2011 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
 2012 ANNUAL REPORT AND FINANCIAL STATEMENTS
 2012 ANNUAL REVIEW AND SUMMARY FINANCIAL STATEMENT
 2013 CORPORATE REVIEW
 2013 ANNUAL FORM 20-F
 2014 CORPORATE REVIEW
 2014 ANNUAL FORM 20-F

http://www.ihgplc.com/index.asp?pageid=56&data=Reports#ref_reports

ACCOR

2005 REGISTRATION DOCUMENT
 2006 REGISTRATION DOCUMENT
 2007 REGISTRATION DOCUMENT
 2008 REGISTRATION DOCUMENT
 2009 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
 2010 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
 2011 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
 2012 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
 2013 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
 2013 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND NOTES
<http://www.accorhotels-group.com/en/finance/financial-library/regulated-information/annual-financial-report.html>

MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL

2005 MEMORIA ANUAL
 2005 INFORME FINANCIERO
 2006 MEMORIA ANUAL
 2006 INFORME FINANCIERO
 2007 MEMORIA ANUAL
 2007 INFORME FINANCIERO
 2008 MEMORIA ANUAL
 2008 INFORME FINANCIERO
 2009 MEMORIA ANUAL
 2009 INFORME FINANCIERO
 2010 MEMORIA ANUAL

2010	INFORME FINANCIERO
2011	MEMORIA ANUAL
2011	INFORME FINANCIERO
2012	MEMORIA ANUAL
2012	INFORME FINANCIERO
2013	INFORME FINANCIERO
2013	INFORME ANUAL Y RSC
2014	INFORME FINANCIERO
2014	INFORME ANUAL Y RSC

<http://www.meliahotelsinternational.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-financiera/informes-anuales>

WHITBREAD

2005-2006	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2006-2007	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2007-2008	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2008-2009	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2009-2010	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2010-2011	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2011-2012	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2012-2013	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2013-2014	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS
2014-2015	ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS

<https://www.whitbread.co.uk/investors/reports-and-presentations/annual-reports-accounts.html>

BARCELÓ CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A.

2005	MEMORIA ANUAL
2006	MEMORIA ANUAL
2007	MEMORIA ANUAL
2008	MEMORIA ANUAL
2009	MEMORIA ANUAL
2010	MEMORIA ANUAL
2011	MEMORIA ANUAL
2012	MEMORIA ANUAL

2013 MEMORIA ANUAL
2014 MEMORIA ANUAL
https://www.barcelo.com/BarceloGroup/es_ES/Images/memoria-grupo-barcelo-2013-es30-139836.pdf

SHANGHAI JIN JIANG INTERNATIONAL HOTELS (GROUP) COMPANY LIMITED

2005 ANNUAL REPORT
2006 ANNUAL REPORT
2007 ANNUAL REPORT
2008 ANNUAL REPORT
2009 ANNUAL REPORT
2010 ANNUAL REPORT
2011 ANNUAL REPORT
2012 ANNUAL REPORT
2013 ANNUAL REPORT
2014 ANNUAL REPORT

<http://www.jinjianghotels.com.cn/en/InvestorRelations.aspx?cid=14>

HOMEINNS HOTEL GROUP

2005 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2006 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2007 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2008 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2009 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2010 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2011 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2012 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2013 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2014 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)

<http://english.homeinns.com/phoenix.zhtml?c=203641&p=iro1-IRHome>

CHINA LODGING GROUP, LIMITED

2005 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2006 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
2007 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)

- 2008 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2009 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2010 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2011 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2012 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2013 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)
- 2014 ANNUAL REPORT (FORM 20-F)

<http://ir.huazhu.com/annuals.cfm>

ANEXO 3. ÍNDICE DE FIGURAS

CAPITULO 1

1.1.Evolución volumen leasing a nivel mundial (1995-2013)	72
1.2.Evolución volumen leasing por áreas geográficas	72
1.3. Evolución % volumen leasing por áreas geográficas	73

CAPITULO 3

3.1.Participantes en los proyectos de arrendamiento	159
3.2.Evolución y situación actual del proyecto de arrendamientos	162
3.3.Esquema clasificación de los arrendamientos (ED/2013)	168
3.4.Contabilización del arrendatario	172
3.5.Comparación efecto en Balance entre la NIC 17, FAS 13 y la futura norma	178
3.6. Comparación efecto en Resultado entre la NIC 17. FAS y la futura norma	178

CAPITULO 4

4.1.Evolución publicaciones “Accounting/Leases”	188
4.2.Porcentaje de publicaciones por tipo de fuente	189
4.3.Relación entre el activo y el pasivo no registrado de un arrendamiento operativo	192
4.4.Comparación gastos arrendamientos operativos vs gastos arrendamientos financieros	193
4.5.Pagos por arrendamientos en millones de libras	227

4.6.Incremento medio de la deuda tras la capitalización de los arrendamientos operativos	238
4.7.compromisos por arrendamientos en millones de euros 2009	239
4.8.Comparación 2009-2014 compromisos por arrendamientos operativos	239
4.9.Porcentaje compromisos arrendamientos operativos/total pasivo	241
CAPITULO 5	
5.1.Ranking mundial por habitaciones de las cadenas hoteleras cotizadas	246
5.2.Modelos de gestión hotelera	255
5.3Porcentaje de hoteles por titularidad de las cadenas hoteleras	256
5.4.Evolución de la oferta hotelera a nivel mundial (miles de hoteles)	257
5.5.Porcentaje formas de gestión grandes cadenas hoteleras a nivel mundial	258
5.6.Ingresos por tipo de gestión a nivel mundial	258
5.7.Evolución formas de gestión de hoteles de las cadenas norteamericanas	260
5.8.Evolución formas de gestión EE.UU. por habitaciones	260
5.9.Porcentaje ingresos por tipo de gestión cadenas EE.UU.	261
5.10.Evolución de la oferta hotelera EE.UU.	261
5.11.Porcentaje hoteles por cadenas EE.UU.	261
5.12.Porcentaje habitaciones por cadenas hoteleras EE.UU.	263
5.13.Formas de gestión EE.UU.	263
5.14.Formas de gestión cadenas europeas	264
5.15.Porcentaje ingresos por tipo de gestión cadenas europeas	265

5.16.Evolución de la oferta hotelera europea	266
5.17. Porcentaje sobre el total de hoteles de las grandes cadenas europeas.	266
5.18.Otras cadenas europeas	267
5.19.Formas de gestión cadenas hoteleras europeas (sin incluir IHG)	268
5.20. Evolución formas de gestión cadenas chinas.	269
5.21.Porcentaje ingresos por tipo de gestión cadenas chinas	269
5.22.Evolución de la oferta hotelera cadenas chinas (nº hoteles)	270
5.23.Porcentaje sobre el total de hoteles de las grandes cadenas chinas	271
5.24.Total CAO para el total de cadenas analizadas	272
5.25.Porcentaje CAO por titularidad de las cadenas hoteleras	273
5.26.Evolución de lo CAO por cadenas hoteleras	273
5.27.Evolución hoteles arrendados	274
5.28.Comparación de la variación 2014-2015 de los CAO y los hoteles explotados en régimen de arrendamiento	275
5.29.Evolución de la estimación de la duración de los contratos de arrendamiento	275
5.30.Porcentaje gastos de arrendamientos operativos/CAO	275
5.31.Relación CAO/TCA	277
5.32.Relación CAO/TCA (2)	278
5.33.CAO por cadenas 2014	280
5.34.Porcentaje CAO y porcentaje hoteles año 2014	280

5.35.Evolución de los CAO por cadenas hoteleras a nivel mundial	282
5.36.Evolución CAO/IM y hoteles arrendados	284
5.37.Porcentaje compromisos arrendamientos operativos/inmovilizado material	285
5.38.Porcentajes CAOs/Total Pasivo	286
5.39.Porcentaje variación ROA	286
5.40.Porcentaje variación endeudamiento	287
5.41.Estructura del inmovilizado material tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras EE.UU.	287
5.42.Estructura del inmovilizado material tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras europeas	288
5.43.Estructura del inmovilizado material tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras chinas	289
5.44.Estructura del pasivo tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras EE.UU.	290
5.45.Estructura del pasivo tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras europeas	290
5.46.Estructura del pasivo tras la capitalización de los CAOs cadenas hoteleras chinas	291
5.47.Evolución CAO cadenas hoteleras EE.UU.	292
5.48.Evolución habitaciones cadenas hoteleras EE.UU.	293
5.49.Evolución del peso de las cadenas hoteleras EE.UU en el volumen total de compromisos por arrendamientos	294
5.50.Impacto en el ROA cadenas EE.UU.	295

5.51. Impacto en el endeudamiento cadenas EE.UU.	297
5.52. Evolución CAO cadenas hoteleras europeas	298
5.53. Evolución hoteles arrendados en las cadenas hoteleras europeas	298
5.54. Evolución del peso de las cadenas hoteleras europeas en el volumen total de compromisos por arrendamientos	299
5.55. Impacto en el ROA cadenas europeas	300
5.56. Impacto en el endeudamiento cadenas europeas	301
5.57. Evolución CAO cadenas hoteleras chinas	302
5.58. Evolución hoteles arrendados cadenas hoteleras chinas	303
5.59. % CAO cadenas chinas	304
5.60. Impacto en el ROA cadenas chinas	305
5.61. Impacto en el endeudamiento cadenas chinas	305
5.62. Cartas enviadas al IASB y al FASB por parte de las cadenas hoteleras	309
5.63. Resumen del impacto de las cadenas hoteleras que han enviado cartas el IASB y al FASB	316
CAPITULO 6	
6.1. Cadenas hoteleras agrupadas por titularidad	325
6.2. Datos descriptivos de las compañías de la muestra	326
6.3. Variables cuantitativas	328
6.4. Resultados descriptivos totales	332
6.5. Resultados descriptivos cadenas hoteleras EE.UU	332

6.6.Resultados descriptivos cadenas hoteleras Europeas	333
6.7.Resultados descriptivos cadenas hoteleras Chinas	333
6.8. Comparación entre las medias de las diferencias en el ROA	338
6.9. Comparación entre las medias de las diferencias en el endeudamiento	338
6.10. Comparación medias CAO/TCA	340
6.11.Comparación medias CAO/Inmovilizado material	341
6.12. Comparación entre las medias del IM/Ing. Explo.	343
6.13. Evolución de la relación GAO/CAP cp	344
6.14. CAP/HA (millones de euros)	346
6.15.Resultado test de Wilcoxon para el total de la muestra	346
6.16.Resultado test de Wilcoxon para cadenas EE.UU.	347
6.17.Resultado test de Wilcoxon para cadenas Europeas	347
6.18.Resultado test de Wilcoxon para cadenas Chinas	348
6.19.Prueba de Kruskal-Wallis	349

ANEXO 4. DETALLE DE SIGLAS

AAPA	American Association of Public Accountants
AIA	American Institute of Accountants
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
APB	Accounting Principles Board
ARB	Accounting Research Bulletin
ARS	Accounting Research Study
ASR	Accounting Series Releases
ASC	Accounting Standards Codification
ASR	Accounting Series Releases
ASU	Accounting Standards Updates
CAP	Committee on Accounting Procedures
CINIIF	Comité de Interpretación de las Norma Internacionales de Información Financiera
DM	Discussion Memorandum
DP	Discussion Paper
ED	Exposure Draft
FAF	Financial Accounting Foundation
FAS	Financial Accounting Standard
FASB	Financial Accounting Standard Board
FSPs	FASB Staff Positions
GAAP	General Accepted Accounting Principles
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standard Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial Reporting Standard
IOSCO	Organización Internacional de Comisiones de Valores
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
NIIF	Norma Internacional de Información Financiera
PGC	Plan General de Contabilidad
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAS	Statements of Financial Accounting Standards
SIC	Standards Interpretation Committee

