

## 129.- Análisis de impacto de la NIIF 16. Arrendamientos

*Autores: Antonio Barral Rivada, Marta de Vicente Lama y Horacio Molina Sánchez.  
Profesores de la Universidad Loyola Andalucía. Expertos Contables Acreditados-ECA®*

### **Planteamiento del caso**

La Compañía A va a instalar una tienda en un local que no es de su propiedad y se encuentra negociando el contrato de arrendamiento. Usted necesita calcular cuáles serían los impactos contables de este contrato.

Las características del contrato de arrendamiento que se están negociando son las siguientes:

- Se firmará el 1 de enero de 2019, fecha en la que se pondrá a disposición de uso el local, y el período de contrato de arrendamiento será de cinco años.
- Existe la posibilidad, una vez transcurridos los dos primeros años del contrato de arrendamiento (el 1 de enero de 2021), de rescindir el contrato anticipadamente, con un preaviso de un año de anticipación y una penalización de una mensualidad.
- En relación al importe del arrendamiento, será de un importe fijo de 300.000 euros anuales, a los que se sumará una cantidad variable. El propietario del local ha aceptado un importe variable del arrendamiento consistente en el 5% de las ventas anuales que se realicen en este local. Las ventas previstas de acuerdo al Plan de Negocio de la nueva tienda es la siguiente:

Año	2019	2020	2021	2022	2023
Importe (Miles de euros)	1.800	1.850	1.700	1.600	1.500

En el caso que se plantea, se considera que las ventas reales de cada año coinciden con las previstas.

- Las reformas y adaptaciones que necesita el local son mínimas. La Compañía A realizará obras por importe poco significativo en su conjunto. En general, la tienda sería fácilmente trasladable o ubicable a cualquier otro punto de la ciudad.
- El valor de mercado del local actualmente es de 6 millones de euros. La vida útil remanente del mismo según la información financiera del arrendador es de 50 años.
- Existe también una cláusula que da una opción de compra a la Compañía A, que podrá adquirir el local al final de los cinco años por un precio equivalente a su valor de mercado en dicho momento (de acuerdo a valoraciones de un tasador independiente). Si decidieran no ejercer la opción, el contrato prevé la renovación (a voluntad del arrendatario), por otros cinco años más, a razón de 400.000 euros anuales.
- El tipo de interés implícito del arrendamiento no puede determinarse. El tipo de interés incremental que le han aplicado a la Compañía en otras operaciones de arrendamiento similares ha sido de un 5%.
- Los pagos por arrendamientos son a final de cada año (postpagable)

Se solicita:

- A) Contabilización al inicio del arrendamiento (1 de enero de 2019) y el impacto resumido que el contrato tendría en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias en el ejercicio 2019.
- B) El contrato todavía se está negociando y se está discutiendo con el arrendador el precio de la opción de compra. El arrendador estaría dispuesto a aceptar un precio fijo de la opción de compra de 2 millones de euros, que únicamente puede ejercerse al finalizar el periodo completo de los cinco años, si se sube al 10 % de las ventas la parte variable del alquiler. El representante que está negociando el contrato opina que ésta es una oferta económica muy ventajosa que haría factible plantearse la adquisición de la tienda. En este segundo escenario, ¿cómo cambiarían los impactos del apartado anterior?

### **1.- Reconocimiento**

El contrato de arrendamiento supone bajo la NIIF 16 adquirir el control de un recurso y, como consecuencia de ello, que las obligaciones contraídas en el contrato sean un pasivo para la entidad. La toma de control del recurso es el hecho pasado que transforma el contrato de pendiente de ejecución en una obligación pasada. Por tanto, la compañía debe reconocer un derecho de uso y un pasivo.

Las cuestiones que se plantean sobre el pasivo son:

- a) ¿Es por el periodo mínimo de contrato?; es decir sin tener presente el periodo en el que el arrendatario podría rescindir el contrato y, consecuentemente, sus obligaciones.
- b) ¿Se debe reconocer como pasivo el importe de la opción de compra?
- c) ¿Se debe considerar la cláusula de renovación?
- d) ¿El importe a considerar debe incluir las cláusulas dependientes del nivel de ventas, las cuales podrían ser evitadas por la entidad?

### **2.- Medición**

La medición del activo está en función, principalmente, de la medición del pasivo. Como hemos comentado anteriormente el pasivo está compuesto por varias cláusulas que es preciso evaluar si forman parte del pasivo o quedan excluidas.

#### *2.1.- La opción de cancelación anticipada*

La estimación del plazo exige que el arrendatario evalúe si es **razonablemente cierto** que no va a ejercer la opción de cancelación anticipada. En este caso hay que tener en cuenta que:

- El importe de la penalización (una mensualidad) no es disuasorio al ejercicio.
- Los costes de reubicación no son significativos, por lo que no existen barreras económicas para el ejercicio de la opción de cancelación anticipada.
- Por otra parte, las estimaciones de ventas de los productos en el local son decrecientes, con lo que el riesgo económico es más elevado conforme pase el tiempo.

Tan sólo mitigaría esta evaluación, el hecho de ser un periodo de tiempo corto considerando la naturaleza del bien arrendado.

La determinación del plazo en este caso es una cuestión con una cierta dosis de evaluación subjetiva en base a lo que se estipula en el contrato (¿son 2 años, 3 años, más el de preaviso?).

Los indicios apuntan a que el contrato contiene obligaciones no cancelables por 2 años mas 1 año de preaviso. En los importes a satisfacer debe incorporarse la cláusula de penalización.

#### *2.2.- La opción de compra*

La opción de compra prevista iguala el precio de ejercicio con el valor residual, por lo que en el momento inicial no existe un incentivo económico a su ejercicio y no parece razonable estimar, en el momento de la firma del contrato, que se vaya a adquirir el bien al término del contrato.

#### *2.3.- La opción de renovación del contrato al término del periodo inicial*

Las condiciones económicas para la renovación sitúan el precio un 33% superior al del periodo inicial. Por otra parte, como indicamos en la opción de rescisión anticipada, la entidad puede reubicar con facilidad sus actividades en otro establecimiento, por lo que no existe un incentivo económico que torne, en razonablemente cierta, la renovación del contrato.

La probabilidad de que la Sociedad A no ejerza la opción de terminar el contrato antes de plazo no es elevada. El arrendatario asume los riesgos que se derivan del control del activo solo por ese periodo hasta el momento que puede ejercer la rescisión anticipada (entre otros motivos, porque el coste de realizarla es bajo).

#### *2.4.- La cláusula de pago contingente en función de las ventas*

Las cláusulas contingentes se consideran como pasivo en el momento en el cual tiene lugar el evento que permite calcularlas. Por tanto, en el momento inicial, salvo que fuesen pagos sustancialmente fijos, deben excluirse de la medición del pasivo.

En caso de duda sobre el importe de los pagos variables, se debería utilizar la estimación de pagos más reducida.

Estos gastos por las cláusulas contingentes son evitables si la compañía rescinde el contrato a partir del año 2 y también podrían ser evitados si decide no continuar con la actividad porque no fuese rentable. La evolución del proyecto de Arrendamientos pasó de su incorporación en la medición inicial hasta una progresiva desaparición, tal y como estaba regulado en la NIC 17. En la versión final de la NIIF 16, las cuotas por pagos variables referidos a uso o desempeño se excluyen, como principio general, salvo que las cláusulas contractuales escondan un pago fijo en esencia. Las razones no son aceptadas unánimemente en el Consejo. Unos miembros piensan que son pasivos desde que se firma el contrato, pero que el coste de elaborar la información, por su elevada incertidumbre y número de contratos, supera los beneficios que aporta al usuario; mientras que otros miembros del Consejo entienden que son sucesos futuros, evitables por la entidad, y consecuentemente incompatibles con la definición de pasivo (NIIF 16. BC169).

La visión expresada por los primeros se deja ver en algunos pasajes de la NIIF 16.B42, cuando da pautas para manejar la incertidumbre en los casos que se considere que son pagos en esencia fijos (*"En este caso, una entidad considerará al conjunto realista de pagos como pagos por arrendamiento"* B42b, *"En este caso, una entidad considerará que los pagos por arrendamiento son el conjunto de pagos que suma el menor importe -sobre una base descontada-"* B42c); mientras que la visión de los segundos aparece cuando excluye, en el ejemplo 14B, la incorporación de las cláusulas establecidas como porcentaje de ventas por ser ventas futuras.

En el caso que nos ocupa se podría argumentar que no tiene mucho sentido arrendar un local de negocio para no vender, por lo que en el momento inicial sería preciso estimar el componente sustancialmente fijo; sin embargo, este tipo de contratos son objeto de un ejemplo de los Ejemplos ilustrativos de la NIIF 16 y en él se argumenta que la variabilidad procede de la dependencia de ventas futuras, por lo que se excluyen de la medición inicial (Ejemplo IE 14B, de la Guía de aplicación). Como argumentábamos en Barral *et al* (2010) estos gastos que surgen asociados a las ventas y se deben reconocer cuando tienen lugar éstas.

La NIIF 16 sólo ha recogido casos muy concretos de pagos en esencia fijos y vinculados a eventos discretos que, en sustancia, son inevitables (bien porque sean hitos concretos o porque las opciones de variabilidad son limitadas). Cuando menciona las cláusulas vinculadas a uso, serían en sustancia pagos fijos si, cubierto un objetivo, se tornan en fijos en el futuro. Es decir, cuando la cláusula opera como garantía de funcionamiento del activo y no como mecanismo para compartir un porcentaje de los riesgos y ventajas del desempeño del activo (NIIF 16. B42).

Como corolario de lo anterior, el ejemplo NIIF 16. IE14B considera estas cláusulas, establecidas como porcentaje de las ventas, como evitables y dependientes de hechos futuros, por lo que deben excluirse.

#### 2.5.- La medición del pasivo y del activo

Con las consideraciones anteriores respecto a las cuotas y el plazo, el calendario de pagos a tener presente en el cálculo del pasivo sería el que se muestra a continuación en la tabla 1:

**Tabla 1. Cuadro de pagos estimados**

Periodo	Fijo
0	
1	300.000
2	300.000
3	325.000

El valor actual se determina utilizando la tasa de endeudamiento incremental, dado que no es posible estimar el valor residual del local al cabo de tres años, y de esa manera deducir, la tasa implícita en el contrato. Por tanto, el cuadro de pagos estimados y su valor actual queda recogido en la tabla 2.

**Tabla 2. Cuadro de amortización de pagos por arrendamiento actualizados**

Periodo anual	Cuota			Interés	Principal	Pendiente
	Fijo	Variable	Total			
0						838.570
1	300.000	0	300.000	41.929	258.071	580.499
2	300.000	0	300.000	29.025	270.975	309.524
3	325.000	0	325.000	15.476	309.524	0

El contrato no implica gastos adicionales por lo que el valor actual de los pagos futuros será la medición del activo por el derecho de uso del bien arrendado.

## 2.6.- Reconocimiento inicial y posterior

El asiento contable inicial al 1 de enero de 2019 sería:

	Db	Cr
Derecho de uso	838.570	
Pasivo a LP		580.499
Pasivo a CP		258.071

El asiento contable al 31 de diciembre de 2019 (fecha de cierre) sería:

	Db	Cr
Amortización	279.523	
Inmovilizado material		279.523
Gastos financieros	41.929	
Pasivo a CP	258.071	
Efectivo		300.000
Otros gastos de explotación (*)	90.000	
Efectivo		90.000
Pasivo a CP	270.975	
Pasivo a LP		270.975

(\*) Importe del pago contingente = 5% x 1.800.000 = 90.000, dado que suponemos que las previsiones se cumplen.

## 2.7- Impacto de la NIIF 16

Según la NIC 17, al considerarse el arrendamiento como operativo, el gasto anual se reconoce como gasto corriente en el epígrafe "Otros gastos de explotación".

La tabla 3 muestra estos impactos que suponen un incremento del pasivo y del activo y una aceleración de los gastos.

**Tabla 3. Impactos de la NIIF 16**

Periodo	Activo	Pasivo	Otros gastos de explotación	Amortizaciones	Gastos financieros	Total gastos
<b>NIIF 16</b>						
0	838.570	838.570				
1	559.047	580.499	90.000	279.523	41.929	411.452
2	279.523	309.524	92.500	279.523	29.025	401.048
3			85.000	279.523	15.476	380.000
<b>NIC 17</b>						
0						
1			390.000			390.000
2			392.500			392.500
3			410.000			410.000
Impacto	Activo	Pasivo	Otros gastos de explotación	Amortizaciones	Gastos financieros	Total gastos
0	838.570	838.570	0	0	0	0
1	559.047	580.499	(300.000)	279.523	41.929	21.452
2	279.523	309.524	(300.000)	279.523	29.025	8.548
3	0	0	(325.000)	279.523	15.476	(30.000)

### 3.- Análisis del escenario alternativo B) - opción de compra de 2 millones

En este escenario alternativo de la negociación, la Compañía A dispondría de un incentivo económico sustancial, pues podría adquirir un bien, con un valor residual de 5,4 millones de euros por 2 millones de euros.

El valor residual lo estimamos como:

$$\text{Valor residual} = 6 \text{ millones} - \frac{6 \text{ millones} \times 5 \text{ años}}{50 \text{ años}} = 5.400.000$$

El cuadro de amortización sería:

**Tabla 4. Cuadro de amortización en caso de presumirse el ejercicio de la opción de compra**

Periodo	Cuota			Interés	Principal	Pendiente
	Fijo	Variable	Total			
0						2.865.895
1	300.000	0	300.000	143.295	156.705	2.709.190
2	300.000	0	300.000	135.460	164.540	2.544.650
3	300.000	0	300.000	127.232	172.768	2.371.882
4	300.000	0	300.000	118.594	181.406	2.190.476
5	300.000	0	2.300.000	109.524	2.190.476	0

El asiento inicial al 1 de enero de 2019 sería:

	Db	Cr
Derecho de uso	2.865.895	
Pasivo a LP		2.709.190
Pasivo a CP		156.750

El asiento al 31 de diciembre de 2019 (fecha de cierre) sería:

	Db	Cr
Amortización	57.318	
Inmovilizado material		57.318
Gastos financieros	143.295	
Pasivo a CP	156.705	
Efectivo		300.000
Otros gastos de explotación (*)	90.000	
Efectivo		90.000
Pasivo a CP	287.946	
Pasivo a LP		287.946

(\*) Importe del pago contingente = 5% x 1.800.000 = 90.000, dado que suponemos que las previsiones se cumplen.

En este caso el impacto es nulo, pues con la NIC 17 este arrendamiento habría sido calificado como arrendamiento financiero y hubiese supuesto la activación del inmovilizado material y del pasivo. Tan sólo variaría la consideración, en la NIIF 16, de las cuotas contingentes que, en esencia, son pagos fijos y que en la NIC 17 se excluyen (tabla 5).

**Tabla 5. Impactos de la NIIF 16. Escenario alternativo**

Periodo	Activo	Pasivo	Amortizaciones	Gastos financieros	Total gastos
<b>NIIF 16</b>					
0	2.865.895	2.865.895			
1	2.808.577	2.709.190	57.318	143.295	200.613
2	2.751.260	2.544.650	57.318	135.460	192.777
3	2.693.942	2.371.882	57.318	127.232	184.550
4	2.636.624	2.190.476	57.318	118.594	175.912
5	2.579.306	0	57.318	109.524	166.842
<b>NIC 17</b>					
0	2.865.895	2.865.895			
1	2.808.577	2.709.190	57.318	143.295	200.613
2	2.751.260	2.544.650	57.318	135.460	192.777
3	2.693.942	2.371.882	57.318	127.232	184.550
4	2.636.624	2.190.476	57.318	118.594	175.912
5	2.579.306	0	57.318	109.524	166.842
<b>Impacto</b>					
0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0
3	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0

*NOTA: dada la carga de interpretación que pueden llegar a tener muchos contratos de arrendamiento, hay indicios que las empresas pedirán informes a expertos contables sobre este asunto, a efectos de soportar el reflejo contable de dichos contratos.*