

## IFRS industry insights

### El proyecto de arrendamientos – Una actualización para la industria de energía y recursos

Varios de quienes respondieron de parte de la industria de energía y recursos solicitaron que las Juntas revisen la definición que se propone en el ED...

En agosto 2010, IASB y FASB (las "Juntas") dieron un paso importante hacia la revisión de las reglas existentes sobre la contabilidad del arrendamiento, haciéndolo mediante la emisión de un conjunto de propuestas en la forma de un borrador para discusión pública (ED). Las propuestas afectarían de manera importante la contabilidad de los contratos de arrendamiento para tanto los arrendatarios como los arrendadores de todas las industrias. Luego de la emisión del ED, las Juntas han realizado amplia actividad de divulgación. El período para comentarios, que terminó el 15 diciembre 2010, dio lugar a cerca de 750 respuestas, y derivó en sesiones de mesas redondas que incluyen participantes de todas las circunscripciones, incluyendo preparadores, usuarios y auditores de un espectro amplio de industrias. Quienes respondieron de parte de la industria de energía y recursos expresaron preocupación acerca de una serie de propuestas contenidas en el ED, incluyendo la definición de arrendamiento, contratos que contienen componentes tanto de arrendamiento como de servicio, pagos variables de arrendamiento y término del arrendamiento. Recientemente las Juntas discutieron esos temas y tomaron algunas decisiones tentativas que difieren de las propuestas contenidas en el ED.

#### Definición de arrendamiento

El ED define el arrendamiento como "el contrato en el cual se acuerda el derecho a usar un activo o unos activos especificados, durante un período de tiempo, en intercambio por consideración." El ED incluye los siguientes dos principios, basados en la orientación existente en la IFRIC 4 *Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento*, en relación con esa definición:

- el cumplimiento del contrato depende de proporcionar un activo o activos especificados; y
- el contrato transmite el derecho a controlar el uso del activo especificado durante el período de tiempo acordado.

El derecho a controlar el uso del activo especificado sería transmitido si se satisface alguna de las condiciones siguientes:

- a) La entidad tiene la capacidad o el derecho para operar el activo o dirigir a otros para que operen el activo de la manera que determine al mismo tiempo

que obtiene o controla más que una cantidad insignificante del resultado u otra utilidad del activo.

- b) La entidad tiene la capacidad o el derecho a controlar el acceso físico al activo subyacente al tiempo que obtiene o controla más que una cantidad insignificante del resultado u otra utilidad del activo.
- c) La entidad obtendrá toda menos una cantidad insignificante del resultado u otra utilidad del activo durante el término del arrendamiento y el precio que la entidad pagará por el resultado ni está contractualmente fijado por unidad de resultado ni es igual al precio de mercado corriente por unidad de resultado para el momento en que se entrega el resultado.

Varios de quienes respondieron de parte de la industria de energía y recursos solicitaron que las Juntas revisen la definición que se propone en el ED a causa de preocupaciones relacionadas con si la determinación de los acuerdos de compra de energía (PPA = power purchase arrangements) y otros tipos de acuerdos para comprar energía son acuerdos de arrendamiento o de servicio. Algunos de quienes respondieron observaron que la definición propuesta, que es consistente con la IFRIC 4, no eliminaría la actual diversidad en la práctica resultante de las diferentes interpretaciones de los términos "resultado" y "contractualmente fijado por unidad de resultado". Por ejemplo, actualmente surgen preguntas respecto de si el "resultado" debe incluir el resultado tanto físico como intangible (e.g., capacidad y derechos a créditos por energía renovable [REC = renewable energy credit] por beneficios ambientales) y si "por unidad de resultado fijado contractualmente" comprende ciertas cláusulas de escalonamiento (e.g., porcentajes especificados de escalonamiento o escalonamiento basado en un índice de inflación) o el precio fijado por separado durante diferentes momentos del día.



---

## La fijación del precio del resultado no sería relevante en la determinación de si un comprador tiene el derecho a controlar el uso del activo subyacente.

Algunos de quienes respondieron de parte de energía y recursos también comentaron que el PPA no debe calificar como arrendamiento cuando el comprador no tiene la capacidad de toma de decisiones sobre la planta de energía (e.g., el propietario de la planta toma las decisiones del día-a-día sobre las operaciones de la planta). Quienes respondieron sienten que la obligación para comprar energía, en y por sí misma, no debe constituir control para los propósitos de determinar si el PPA es un arrendamiento. Más aún, la determinación del control debe ser más consistente con los otros estándares de contabilidad tales como la proximidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios y los estándares de consolidación.

En abril 2011, las Juntas decidieron tentativamente que el contrato sería considerado un arrendamiento si el cumplimiento del contrato depende del uso de un activo especificado y el contrato transmite el derecho a controlar el uso de un activo especificado. El "activo especificado" sería un activo identificable que esté explícita o implícitamente identificado en el contrato. El activo estaría implícitamente identificado si durante el término del arrendamiento no sería práctico y económicamente factible para el propietario sustituir activos alternativos en lugar del activo subyacente. Inversamente, el contrato no contendría un arrendamiento si será práctico y económicamente factible para el propietario del activo sustituir el activo subyacente y la sustitución ocurriría en cualquier momento sin consentimiento del cliente. Al llegar a esta decisión tentativa, la Junta rechazó el punto de vista de definir el activo especificado más ampliamente como el activo de una especificación particular más que como un activo que tenga identificación única.

Las Juntas también decidieron tentativamente que el contrato transmitiría el derecho a controlar el uso del activo subyacente si a través del término del arrendamiento el cliente tiene la capacidad para dirigir el uso, y recibir el beneficio del uso, de un activo especificado. La capacidad para dirigir el uso de un activo especificado puede incluir tener la capacidad para tomar decisiones acerca del uso del activo especificado que de manera importante afecten el beneficio recibido por el cliente a partir de ese uso durante el término del arrendamiento. Ejemplos de las decisiones que de manera importante afectarían el beneficio recibido por el cliente incluyen determinar cómo, cuándo, y de qué manera el activo especificado es usado o la determinación de cómo el activo especificado es usado junto con otros activos o recursos para entregarle al cliente el beneficio de su uso. Si el cliente puede especificar el resultado o el beneficio del uso del activo, pero es incapaz de tomar decisiones acerca del input o del proceso que resulta en ese resultado, la capacidad para especificar el resultado no sería, en y por sí misma, determinativa de que el cliente tiene la capacidad para dirigir el uso del activo.

La capacidad del cliente para recibir el beneficio del uso de un activo especificado se refiere a su derecho presente para obtener sustancialmente todos los beneficios económicos potenciales del uso de ese activo durante el término del arrendamiento. La fijación del precio del resultado no sería relevante en la determinación de si un comprador tiene el derecho a controlar el uso del activo subyacente.

En circunstancias en las cuales el proveedor dirige el uso del activo usado para prestar servicios solicitados por el cliente, las Juntas tentativamente decidieron que se requeriría que los clientes y los proveedores valoren si el uso del activo es una parte inseparable de los servicios solicitados por el cliente (si es inseparable, todo el contrato sería contabilizado como un contrato de servicio

porque el cliente no ha obtenido el derecho a controlar el uso del activo) o una parte separable de los servicios prestados. Las Juntas les solicitaron a los respectivos personales que aclaren la redacción y realicen actividades de divulgación para entender cualesquiera problemas potenciales con esta decisión tentativa. Por consiguiente en este momento es incierto cómo la orientación separable versus inseparable afectaría la conclusión respecto de si el PPA es un arrendamiento o un servicio.

Las decisiones tentativas de las Juntas ofrecen alguna claridad respecto de si los PPA darían satisfacción a la definición de arrendamiento contenida en el estándar final. De manera específica, si el comprador de la energía es incapaz de tomar decisiones acerca del input o de los procesos que resultan en el resultado (la energía), parece que el comprador carecería de la capacidad para dirigir el uso del activo. Esto es, comprar sustancialmente toda la energía de una planta de energía especificada no resultaría, en y por sí misma, que el PPA satisfaga la definición de arrendamiento independiente de los términos de la fijación del precio del acuerdo. El comprador no necesitaría tener la capacidad para tomar decisiones acerca del uso del activo especificado que de manera importante afecte los beneficios recibidos de ese uso durante el término del contrato. Por ejemplo, el comprador puede necesitar determinar (1) cómo, cuándo y de qué manera se usa la planta de energía o (2) cómo la planta de energía es usada junto con otros activos o recursos para entregarle al comprador el beneficio de su uso, con el fin de que el comprador concluya que tiene el derecho a controlar el activo subyacente.

---

## Los beneficios económicos que surgen del uso de una planta de energía según la PPA incluirían los beneficios económicos que surgen del uso de la planta de energía subyacente, sean físicos o intangibles.

En contraste, según el parágrafo 9(c) de la IFRIC 4, el comprador considera si es remota la posibilidad de que una o más partes diferentes al comprador tendrán más que una cantidad insignificante del resultado o de la otra utilidad que será producido o generado por el activo durante el término del acuerdo, y el precio que el comprador pagará por el resultado ni está contractualmente fijado por unidad de resultado ni es igual al precio de mercado corriente por unidad de resultado en el momento de entrega del resultado. Tanto la cantidad de resultado comprada como los términos de la fijación del precio se consideran en la determinación de si el contrato transmitiría el derecho a controlar el uso del activo subyacente. Sin embargo, las decisiones tentativas requerirían que el comprador tenga la capacidad para tomar algunas decisiones acerca del uso del activo especificado y eliminaría la consideración de la fijación del precio del resultado. En consecuencia, los contratos "tome-o-pague" que requieran que el comprador realice pagos mínimos especificados independiente de si recibe el poder contratado pero no le proporcionan al comprador ninguna capacidad de toma de decisiones en relación con el input o los procesos usados para elaborar la energía pueden no ser considerados un arrendamiento según las decisiones tentativas. De otro modo, los acuerdos de peaje donde el comprador proporciona el input usado en la producción de la energía y también participa en alguna extensión en la operación de la energía pueden ser considerados un arrendamiento según las decisiones tentativas.

Además, los beneficios económicos que surgen del uso de una planta de energía según la PPA incluirían los beneficios económicos que surgen del uso de la planta de energía subyacente, sean físicos o intangibles, excepto para los beneficios de los impuestos para los ingresos. Por ejemplo, los REC u otros resultados físicos secundarios tales como el vapor serían considerados beneficios económicos. Para los PPA en los cuales el cliente no obtiene el derecho a todos los beneficios provenientes de la planta de energía, tales como cuando los REC se venden a otra parte diferente al comprador de la energía, el comprador puede concluir que no ha obtenido sustancialmente todos los beneficios económicos potenciales provenientes del uso de ese activo durante el término del contrato. Esta conclusión dependerá del valor de los REC en comparación con el total de los beneficios económicos de la planta de energía.

Los siguientes ejemplos, adoptados de los ejemplos contenidos en el documento de la agenda del personal preparado para las Juntas, ilustran los puntos de vista del personal sobre la aplicación de esas decisiones tentativas:

### **Ejemplo 1: Acuerdo de compra de energía – instalación de generación de carbón**

Un proveedor de electricidad (Cliente) participa en un contrato con el propietario de una instalación de generación de carbón que produce electricidad (Proveedor) para comprar durante cinco años toda la energía producida por dos de las cinco unidades de generación de la instalación. Las unidades de generación están especificadas en el acuerdo y no es práctico y económicamente factible para el Proveedor usar otras unidades de generación para cumplir sus obligaciones según el contrato. El Cliente determina cuándo se produce la electricidad y paga el precio que se compone de un cargo fijo de capacidad, un cargo por operaciones y mantenimiento y un cargo por pasar-a-través-de por el costo del carbón. En la producción del resultado el Proveedor toma todas las decisiones acerca del input y la operación de las unidades de generación (e.g., sus empleados operan la unidad de generación de la manera como el Proveedor determina, y llevan a cabo cualesquiera reparaciones y mantenimiento u otros procedimientos necesarios para asegurar que las unidades de operación operan de la manera apropiada).

### **Conclusión tentativa del personal**

El cumplimiento del contrato dependería del uso del activo especificado dado que las unidades de generación están explícitamente identificadas en el contrato, y para el Proveedor no es práctico desempeñar según el contrato usando otras fuentes de energía.

El Cliente probablemente no tendría el derecho a controlar el uso de las unidades de generación porque no tendría la capacidad para dirigir el uso de esas unidades. El Proveedor decide cómo y de qué manera las unidades de generación son usadas mediante la toma de decisiones acerca del input y la operación de esas unidades. Si bien el Cliente especifica la oportunidad y la cantidad de la electricidad a ser producida (el resultado del uso de las unidades), no tiene capacidad para dirigir el proceso usado para hacer la electricidad. El Cliente es improbable que sea capaz de usar las unidades de generación de energía, haciéndolo por sí mismo o junto con los otros recursos disponibles para el Cliente. El uso de las unidades es parte inseparable del contrato para comprar electricidad. Por consiguiente, el Cliente no ha obtenido el derecho a usar las unidades de generación y el contrato no contiene un arrendamiento. Observe que esta conclusión aplica independiente del hecho de que el Cliente esté tomando todo el resultado de la planta buscando fijar el precio que ni es fijo ni es de mercado por unidad de resultado.

---

Las Juntas tentativamente decidieron que se requeriría que los arrendatarios asignen entre los componentes arrendamiento y no-arrendamiento, haciéndolo con base en sus relativos precios de compra independientes.

Sin embargo, si el Cliente proporciona el carbón usado en las unidades de generación y también participa en alguna extensión en la operación de esas unidades, el Cliente probablemente tendría la capacidad para dirigir el uso de las unidades de generación, y por consiguiente, el contrato probablemente contendría un arrendamiento. En ese caso, el Cliente no solamente está involucrado en especificar el resultado del uso de sus unidades sino que también tiene la capacidad para tomar decisiones acerca del input y los procesos usados para elaborar el resultado. Por lo tanto, probablemente controlaría el uso de las unidades de generación durante el término del contrato porque también tiene el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos potenciales provenientes del uso de esas unidades.

#### **Ejemplo 2: Acuerdo de compra de energía – planta de energía solar**

Un proveedor de electricidad (Cliente) participa en un contrato con el propietario de una planta de energía solar que produce electricidad (Proveedor) para comprar toda la energía producida por la planta de energía solar durante un período de 10 años. La planta de energía solar está especificada en el contrato. El Proveedor lleva a cabo cualesquiera reparaciones y mantenimientos u otros procedimientos necesarios para asegurar que la planta de energía opera de la manera apropiada. Los incentivos para la producción de energía renovable (en la forma de REC) son ganados por el proveedor cuando se produce la electricidad. Los REC tienen valor importante en comparación con el total de los beneficios económicos de la planta de energía solar y son comprados por una parte diferente al Cliente.

#### **Conclusión tentativa del personal**

El cumplimiento del contrato depende del uso del activo especificado. La planta de energía solar está explícitamente identificada en el contrato y no es probable que para el Proveedor sea práctico desempeñar según el contrato usando otros activos.

El Cliente probablemente no tendría el derecho a controlar el uso de la planta de energía solar porque no tendría la capacidad para dirigir el uso de esa planta. La planta de energía solar requiere relativamente poca intervención u operación luego que es construida – el input más importante, el sol, está fuera del control ya sea del Proveedor o del Cliente. No obstante, cualquier decisión sobre el uso de la operación de la planta de energía solar es determinada por el Proveedor (e.g., mantenimiento continuo). El Cliente no tiene la capacidad para influir o participar en el uso de la planta de energía solar y solamente tiene el derecho a cualquier electricidad producida por la planta durante el término del contrato.

Si el Cliente tuviera el derecho a tomar las decisiones sobre la operación de la planta de energía solar, el PPA probablemente no sería considerado un arrendamiento porque el Cliente no tiene el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos potenciales provenientes del uso de la planta de energía solar porque los REC son comprados por otro tercero y tienen valor importante en comparación con el total de los beneficios económicos de la planta de energía solar.

#### **Contratos que contienen componentes tanto de arrendamiento como de servicio**

El ED generalmente no aplicaría a los componentes de servicio "distintos" de un contrato que también contiene un arrendamiento. El componente servicio sería considerado "distinto" si la entidad u otra parte ya sea vende por separado un servicio idéntico o similar o la entidad podría vender el servicio por separado porque el servicio tiene una función distinta y un margen de utilidad distinto. Los arrendatarios y los arrendadores asignarían los pagos requeridos según el contrato entre los componentes de servicio distinto y arrendamiento, haciéndolo en proporción al precio de venta independiente de cada componente. Sin embargo, si el arrendatario o el arrendador es incapaz de asignar los pagos, todo el contrato sería contabilizado como un arrendamiento. Si el componente servicio no es distinto del componente arrendamiento, todo el contrato sería contabilizado como un arrendamiento.

En marzo 2011, las Juntas tentativamente decidieron que en los contratos que incluyen componentes tanto de arrendamiento como de no-arrendamiento, los arrendatarios y los arrendadores identificarían y contabilizarían por separado el componente de no-arrendamiento contenido en el contrato. La orientación distinto versus no-distinto incluida en el ED no se trasladaría al estándar final. Además, las Juntas tentativamente decidieron que se requeriría que los arrendatarios asignen entre los componentes arrendamiento y no-arrendamiento, haciéndolo con base en sus relativos precios de compra independientes. Si el precio de compra de un componente en un contrato que contiene un arrendamiento es observable, el arrendatario aplicaría el método residual para asignar el precio al componente para el cual no hayan precios de compra observables. Las Juntas tentativamente decidieron que los arrendatarios tratarían todo el contrato como un arrendamiento cuando no hayan precios observables para cualquiera de los componentes.

---

## La decisión tentativa de las Juntas para limitar el reconocimiento de los pagos variables de arrendamiento a los pagos de arrendamiento mínimos disfrazados aliviaría muchas preocupaciones.

La decisión tentativa de requerir la separación de los componentes arrendamiento y no-arrendamiento requerirá que los arrendatarios determinen los componentes del acuerdo con base en la definición revisada de arrendamiento. La decisión tentativa para asignar con base en los precios de compra observables requerirá que los arrendatarios obtengan de los arrendadores, o fuentes externas, la información en relación con la fijación del precio de los componentes.

### Pagos de arrendamiento variables

El ED requeriría el uso del enfoque de la probabilidad ponderada del resultado esperado, para estimar los pagos de arrendamiento, que incluye alquileres contingentes, sanciones por la opción del término y garantías del valor residual. Muchos de quienes respondieron al ED objetaron esta propuesta, observando que el enfoque sería costoso de implementar y resultaría en estimados no confiables para los arrendamientos de largo plazo. Quienes respondieron de parte de la industria de energía y recursos expresaron preocupaciones de que la propuesta resultaría en estimados no confiables a causa de las incertidumbres en la producción de energía según los PPA, incluyendo el impacto de patrones de clima anormales, cortes no planeados, mantenimiento y políticas de operación del vendedor. Quienes respondieron también señalaron que el requerimiento para volver a valorar resultaría en volatilidad en las ganancias.

En abril 2011, las Juntas tentativamente decidieron que los pagos variables de arrendamiento no se deben incluir en la medición del pasivo del arrendatario para hacer los pagos de arrendamiento ni en la cuenta por cobrar del arrendador a menos que los pagos variables de arrendamiento sean “pagos mínimos de arrendamiento disfrazados”. Los pagos mínimos de arrendamiento disfrazados son pagos variables de arrendamiento estructurados de manera tal que en sustancia sean pagos de arrendamiento fijos. Se espera que el estándar final incluya orientación para ayudar a distinguir los pagos mínimos de arrendamiento disfrazados.

La decisión tentativa de las Juntas para limitar el reconocimiento de los pagos de arrendamiento variables a los pagos mínimos de arrendamiento disfrazados aliviaría muchas preocupaciones expresadas por quienes respondieron de parte de la industria de energía y recursos en relación con los estimados no confiables de los pagos variables de arrendamiento.

### Término del arrendamiento

El ED define el término del arrendamiento como el “término más largo posible que sea más probable que no que ocurra.” Las cartas comentario de manera abrumadora estuvieron de acuerdo con esta propuesta dado que muchas entidades piensan que la opción de renovación no representa un pasivo hasta tanto el arrendatario haya ejercido la opción y la estimación del término de arrendamiento sería gravosa y costosa de implementar y podría resultar en un estimado no confiable para los arrendamientos con múltiples opciones de renovación.

En febrero 2011, las Juntas tentativamente decidieron que el “término del arrendamiento” debe ser definido para el arrendatario y el arrendador como el período no-cancelable durante el cual el arrendatario ha contratado con el arrendador arrendar el activo subyacente, junto con cualesquiera opciones para extender o terminar el arrendamiento cuando para la entidad haya un “incentivo económico importante” para ejercer la opción de extender el arrendamiento, o para que la entidad no ejerza la opción de terminar el arrendamiento. Factores tales como la existencia de una opción de renovación a precio de ganga y la sanción por no renovar el arriendo serían considerados en la determinación del término del arrendamiento pero la práctica pasada y la intención de la administración no lo serían. El término del arrendamiento sería revalorado solamente cuando haya un cambio importante en los hechos y circunstancias.

La decisión tentativa para incluir la opción de renovación en el término del arrendamiento cuando haya un “incentivo económico importante” para ejercer la opción representa un cambio en relación con el ED dado que eleva el umbral para cuando las opciones de renovación serían incluidas en el término del arrendamiento. Se requerirá juicio, pero la decisión tentativa está más estrechamente alineada con el IAS 17 *Arrendamientos* que usa el umbral de “razonablemente cierto”. La Junta tentativamente decidió requerir la renovación del término del arrendamiento lo cual representaría un cambio en relación con la orientación actual.

### De cara al futuro

Las Juntas todavía tienen una serie de problemas para discutir y necesitarán determinar si es necesario volver a exponer la propuesta. Se espera que el estándar final sea emitido para finales del 2011. Nosotros le proporcionaremos a usted actualizaciones cuando las Juntas lleguen a decisiones importantes

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de **IFRS industry insights – Marzo 2011 – The Leases Project – An update for the energy and resources industry**, publicado por Deloitte LLP (UK) – Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia.

Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad del Reino Unido no cotizada limitada mediante garantía y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad con personalidad jurídica propia e independiente. Consulte la página [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) si desea obtener una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, tributación, consultoría y asesoramiento financiero a clientes públicos y privados en un amplio espectro de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global extendida por 150 países, Deloitte aporta las mejores capacidades y unos amplios conocimientos expertos a escala local que ayudan a sus clientes a tener éxito allí donde operan. Los 170.000 profesionales de Deloitte están comprometidos para convertirse en modelo de excelencia.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar servicios o asesoramiento profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar a un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.