

CRÍTICA A LAS CONSTRUCCIONES CONCEPTUALES PROPUESTAS POR EL IASB PARA LOS PASIVOS DE NATURALEZA CONTINGENTE

Santiago Iglesias Escudero

*Técnico de Auditoría e Inspección Externa.
Dirección General de Supervisión del Banco de España
Doctor en Economía Financiera y Contabilidad y
Doctor en Derecho Procesal Concursal*

Este trabajo ha obtenido un **Accésit del Premio Estudios Financieros 2016** en la modalidad de **Contabilidad y Administración de Empresas**.

El jurado ha estado compuesto por: don Germán DE LA FUENTE ESCAMILLA, don Eric DAMOTTE, doña Clara I. MUÑOZ COLOMINA, don Alfonso OSORIO ITURMENDI y don Alberto PLACENCIA PORRERO.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

EXTRACTO

Este trabajo representa una reflexión crítica de carácter conceptual sobre los desarrollos normativos elaborados por el IASB en torno a los pasivos de naturaleza incierta. En efecto, el presente estudio identifica las deficiencias e inconsistencias del proyecto de investigación que se está llevando a cabo para la reforma de la NIC 37, centrándose en el análisis de los documentos de trabajo publicados y de los debates celebrados en el seno del Consejo, así como de las críticas y comentarios suscitados a raíz de los procesos de consulta promovidos por el órgano regulador.

Del análisis crítico realizado, especialmente interesado en el modelo propuesto por el IASB, se derivan los siguientes resultados principales: a) un ámbito de aplicación contradictorio con el espíritu de la norma; b) una grave confusión terminológica y conceptual que lleva a la eliminación defectuosamente justificada del término «pasivo contingente»; c) la omisión de información financiera relevante asociada a las obligaciones posibles; d) una perfectible definición de obligación presente que trae como consecuencia un incremento en el número de partidas no reconocidas contablemente; e) la introducción de una artificiosa construcción, las llamadas *stand-ready obligations*, para justificar el reconocimiento excepcional de algunas de las obligaciones posibles; y f) una seria incoherencia entre el concepto de obligación implícita y la definición de obligación.

Palabras claves: NIC 37, obligaciones, obligaciones implícitas, pasivos contingentes y provisiones.

Fecha de entrada: 03-05-2016 / Fecha de aceptación: 12-07-2016

CRITICISMS TO CONCEPTUAL CONTRIBUTIONS ON CONTINGENCIES PROPOSED BY IASB

Santiago Iglesias Escudero

ABSTRACT

This paper represents a critical conceptual reflection on the regulatory researches coming from the IASB on uncertain liabilities. Thus, the present study identifies weaknesses and inconsistencies of the research project to amend IAS 37, focusing on the analysis of the provided staff papers and meeting debates at the Board, as well as of the received comments during the invitation to comment periods.

From the critical analysis presented, the following main results have been achieved: a) the scope of the model proposed by the IASB denies the spirit of the standard; b) there is a serious confusion in terminology and concepts, which results in an unjustified removal of the term «contingent liability»; c) relevant financial information related to possible obligations is omitted; d) the current definition of present obligation increases the number of unrecognized events; e) the IASB introduces the complex concept of «stand ready» obligations in order to justify the recognition of some of the possible obligations (product warranties); and f) there is a serious inconsistency between the concept of constructive obligation and the definition of an obligation.

Keywords: IAS 37, obligations, constructive obligations, contingent liabilities, provisions and «stand ready» obligations.

Sumario

- I. Particularidades de la contabilidad de los pasivos de naturaleza contingente: justificación de la investigación y revisión de la literatura
 1. Objetivos de la información financiera
 2. Las situaciones de naturaleza incierta y la manipulación contable
 3. Los distintos enfoques en la contabilidad de pasivos de naturaleza contingente
 4. Justificación del trabajo de investigación
- II. Objetivos del proyecto del IASB y ámbito de aplicación
 1. Objetivos del proyecto
 2. El problema de un ámbito de aplicación desbordante
- III. Cuestiones terminológicas y confusión conceptual: abandono de los términos «provisión» y «pasivo contingente»
 1. Provisiones versus pasivos no financieros
 2. Desacertada identificación entre los conceptos «contingente» y «condicional» como base para la eliminación del término «pasivo contingente»
- IV. Problemática relativa al concepto de obligación presente
 1. Sentido del término «espera» en la actual definición de pasivo
 2. Dificultades en la determinación de la existencia de una obligación presente
 3. Tendencias del IASB puestas de manifiesto en los proyectos de modificación de la NIC 37 y del Marco Conceptual
 4. Incertidumbres asociadas al nacimiento de las obligaciones
 5. Orientaciones ofrecidas por el IASB para la identificación del nacimiento de obligaciones en escenarios inciertos
- V. Obligaciones de estar preparado (*stand-ready obligations*)
 1. El contrasentido de las obligaciones posibles
 2. Sucesos pasados inciertos versus sucesos futuros
 3. Escisión de las obligaciones con contingencias futuras asociadas
- VI. Obligaciones implícitas
 1. La debilidad de las obligaciones no fundamentadas en un mandato legal
 2. Insatisfactoria elaboración conceptual en el proyecto de modificación
- VII. Conclusiones finales

Bibliografía

NOTA: Este artículo es responsabilidad exclusiva del autor y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España.

I. PARTICULARIDADES DE LA CONTABILIDAD DE LOS PASIVOS DE NATURALEZA CONTINGENTE: JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN Y REVISIÓN DE LA LITERATURA

1. OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Conforme al pensamiento normativista, basado en una metodología deductiva y en el que cobra un fuerte sentido el «deber ser» (CUADRADO EBRERO y VALMAYOR LÓPEZ, 1998), partiendo de unos postulados generales relacionados con unos objetivos como las necesidades de información de los usuarios, se deducen unos principios fundamentales, o principios contables, que se concretarán en unas aplicaciones prácticas. Uno de los posibles enfoques de la contabilidad normativa orienta la información financiera a servir a los usuarios externos para la toma de decisiones. En esta línea, la American Accounting Association (AAA), a la hora de definir la contabilidad, manifiesta que su finalidad es «permitir la formación de juicios y la toma de decisiones fundamentadas a los usuarios de la información contable». Y este es el enfoque que mayor influencia ha tenido durante las últimas décadas en los organismos nacionales e internacionales emisores de normas contables, tales como el International Accounting Standards Board (IASB) y el Financial Accounting Standards Board (FASB).

Aceptando una visión comunicacional de la contabilidad (QUESADA SÁNCHEZ, 2004) podemos entender esta, por tanto, como un sistema de representación de la información económica que hace posible la mejora de la comunicación de esa información a terceras personas, transmitiéndola de una manera estructurada y relevante, de modo que su análisis permita, por una parte, la evaluación de la situación financiera y de los resultados de la empresa (función interpretativa) y, por otra, la constitución de estimaciones útiles para sus destinatarios (función predictiva) (BELKAoui, 1992; MUÑOZ MERCHANTe, 2009). En este sentido, el IASB ha entendido que el objetivo de los estados financieros es suministrar información útil a una amplia gama de usuarios, para la toma de sus decisiones económicas, que se refiere a la situación financiera, a los resultados y a los cambios en la posición financiera.

No obstante, en los últimos años se está produciendo una tendencia a favorecer a ciertos grupos de usuarios respecto de los demás. Como resultado, el objetivo principal de los estados contables se ha concretado en suministrar información de carácter financiero sobre la empresa de modo que resulte útil particularmente para la toma de decisiones por parte de los inversores (RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ y NOGUERA GÁMEZ, 2014), tanto actuales como potenciales, así como para los prestamistas y otros acreedores, quienes prestarán una especial atención a la evaluación de la rentabilidad y del riesgo asociados a sus inversiones (JIMÉNEZ CARDOSO, GARCÍA-AYUSO COVARSI y SIERRA MOLINA, 2002).

En el marco de los más recientes trabajos de corte conceptual, el IASB ha prestado una especial atención a las expectativas que se forman los inversores y acreedores con base en los flujos futuros de caja y la gestión de los recursos de la entidad por parte de los administradores¹. Para llevar a cabo sus evaluaciones, los inversores y acreedores necesitan información relativa a los recursos económicos de la entidad, a las posiciones acreedoras contra esta, incluyendo el patrimonio neto, y a los cambios en ambos, así como al grado de eficiencia y eficacia alcanzado por la dirección de la empresa en el ejercicio de sus responsabilidades de gestión. En relación con los flujos de caja, la estimación de su importe, fecha e incertidumbre cobra una especial importancia en tanto que los flujos de efectivo de los inversores y acreedores están íntimamente vinculados con los de la empresa (URÍAS VALIENTE, 1995). Dado que son los inversores y los acreedores los que suministran financiación a la empresa, entiende el IASB que son ellos los usuarios primarios a los que debe ir dirigida la información financiera, y no a los gestores de la empresa, que ya pueden obtener internamente la información necesaria para sus propósitos, ni a otros terceros, aunque estos por lo general verán satisfechas sus necesidades con la información proporcionada para inversores y acreedores (MUÑOZ MERCHANT, 2003).

Finalmente, en este proceso de definición de los objetivos de la información financiera resulta fundamental establecer un vínculo con el problema de la valoración. Buena parte de la información financiera se basa en estimaciones, juicios de valor y modelos, más que en mediciones exactas, por lo que se hace indispensable que los sistemas contables diseñados permitan afrontar el tratamiento de esos juicios, estimaciones y modelos fundamentándose en unos conceptos coherentes y bien definidos (TÚA PEREDA, 2002), de tal modo que la información suministrada resulte útil para sus usuarios, lo que ocurrirá solamente si es relevante y representa fielmente la situación de la empresa, sin descuidar la comparabilidad y la comprensibilidad.

2. LAS SITUACIONES DE NATURALEZA INCIERTA Y LA MANIPULACIÓN CONTABLE

Para que los inversores puedan evaluar adecuadamente sus intereses deben disponer de una información completa sobre la rentabilidad y el perfil de riesgo de la empresa (FAMA, 1965; BERETTA y BOZZOLAN, 2004), que les permita construir una imagen fiel de la misma lo más objetiva posible y que, aunque se sirva de estimaciones razonables, esté libre de sesgos intencionados, distorsiones, manipulaciones y ocultación de hechos importantes (LEE, 1973).

Así, con el objeto de que la información financiera suministrada por los estados financieros sea tributaria de la característica cualitativa de fiabilidad, el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros (MC), emitido por el IASB, establece que esta debe ofrecer una representación fiel de los hechos contabilizados, dar prioridad al fondo económico

¹ IASB, *Conceptual Framework for Financial Reporting. Exposure Draft ED/2015/3*, IFRS Foundation, London, May 2015.

sobre la forma legal y ser neutral, prudente y completa (MC.33-38). Pero la fiabilidad constituye una característica especialmente vulnerable cuando la dirección de la empresa dispone de margen de maniobra en el reconocimiento y valoración de esos hechos. Y esta «maniobrabilidad» se presenta en razón de la asimetría de la información financiera a favor de los gestores de la empresa y en detrimento de los terceros ajenos a la misma (SCOTT, 2003). Asimetría que, por otra parte, ha sido empíricamente probado que es inversamente proporcional a la calidad de las cuentas anuales (BROWN y HILLEGEST, 2007). A todo ello se añade la subjetividad que en la práctica afecta al reconocimiento y a la valoración de los hechos inciertos, donde el juicio y las estimaciones internas desarrolladas en el proceso de elaboración contable de la empresa son elementos decisivos en la determinación de si se deben contabilizar esos hechos o no, cuándo contabilizarlos y por qué importe (BERNSTEIN, 1995), pudiendo la solución elegida condicionar los juicios y las decisiones de los usuarios de aquella información (KENNEDY, MITCHELL y SEFCIK, 1998).

Poder desplazar, haciendo uso de ese margen de maniobra, los beneficios o las pérdidas de un ejercicio contable a otro bajo una cobertura legal representa un enorme atractivo para buena parte de los administradores de las empresas (BURGSTAHLER y DICHEV, 1997; GALLÉN ORTIZ y GINER INCHAUSTI, 2005; GORE, POPE y SINGH, 2007), especialmente en épocas de crisis (SMITH, KESTEL y ROBINSON, 2001; ROSNER, 2003; CALLAO GASTÓN y JARNE JARNE, 2011). Esta posibilidad facilita aflorar los beneficios o distribuir pérdidas a lo largo de distintos periodos, con las consecuentes ventajas fiscales o de cumplimiento de presupuestos, entre otras, pudiendo dar lugar por tanto a la puesta en práctica de ese conjunto de artificios, manipulaciones o incluso fraudes contables (BLASCO, 1998; JONES, 2011) que ha dado en llamarse manipulación contable o *earnings management* y que tiene que ver con el grado de discrecionalidad que permiten las normas contables aplicables en cada momento, permitiendo la transformación de la información contable desde lo que es hasta lo que se desea que sea (NASER, 1993).

Dentro de los hechos contables susceptibles de un tratamiento más o menos discrecional, destacan las provisiones por contingencias. Las contingencias se han definido como situaciones que conllevan incertidumbre en cuanto a una posible ganancia o pérdida, que será resuelta cuando uno o más sucesos ocurran, por lo que se trata de acontecimientos de futuro incierto (KIESO, WEYGANDT y WARFIELD, 2012). Y el reconocimiento de provisiones para la cobertura de esas contingencias implica juicios de valor que vienen acompañados de altos niveles de ambigüedad (NELSON y KINNEY, 1997), lo que facilita que puedan dotarse ficticiamente (o evitarse su dotación) y liberarse con cierta libertad, constituyendo un instrumento altamente eficaz para la ejecución de aquellas prácticas.

Históricamente, al menos en nuestro entorno, se han tratado las situaciones inciertas desde un punto de vista previsor. Una adecuada gestión empresarial aconsejaba, y sigue aconsejando, que las empresas se prepararan para cualquier posible contingencia que pudiera aparecer tan pronto como se identificara esa posibilidad. Y esta actitud prudente debía dejar reflejo en la contabilidad de la empresa, de modo que cualquier posible pasivo se reconocía como una provisión en el balance de las empresas. En efecto, imperaban los sistemas contables en los que la información financiera iba orientada principalmente al control de las empresas, de tal forma que los propieta-

rios, los acreedores e incluso, en cierta medida y momentos, las autoridades fiscales vieran satisfechas sus necesidades informativas en un entorno marcadamente prudente, en el que resultaba fundamental la protección del patrimonio frente a beneficios no realizados como son, por ejemplo, las revalorizaciones de activos (TÚA PEREDA, 2006). Con la misma filosofía, ante la presencia de riesgos futuros y pérdidas previsibles, era común que los sistemas de contabilidad de corte latino ordenaran el reconocimiento de provisiones siguiendo patrones de limitada racionalidad económica, lo que permitía cuestionar la representatividad o imagen fiel de la información financiera (CEA GARCÍA y VIDAL LOPO, 2008).

Por su parte, la contabilidad internacional, de corte anglosajón y con fuerte influencia actualmente en los sistemas nacionales, se orienta más, como ya he anunciado, a servir de instrumento de los inversores, actuales y potenciales, facilitándoles la información más conveniente para su análisis y toma de decisiones, lo que en último término afecta positivamente tanto a los mercados de capitales como a las magnitudes macroeconómicas (ZEFF, 1978; HOLTHAUSEN y LEFTWICH, 1983; BRÜGGEMANN, HITZ y SELLHORN, 2013; CHRISTENSEN, LEE, WALKER y ZENG, 2015). Adopta la contabilidad internacional, con este fin, un enfoque basado en el devengo de la obligación con estimación o vencimiento inciertos (MARTÍNEZ CHURIAQUE, 2007). Con esta nueva aproximación, el requisito de prudencia pierde fuerza e incluso tiende a desaparecer, al menos como declaración explícita en el ámbito conceptual.

3. LOS DISTINTOS ENFOQUES EN LA CONTABILIDAD DE PASIVOS DE NATURALEZA CONTINGENTE

La contabilidad de los pasivos contingentes es una de las áreas más críticas de la contabilidad financiera, principalmente por el alto grado de subjetividad que implica el reconocimiento y la valoración de situaciones de naturaleza incierta (BOTOSAN, KOONCE, RYAN, STONE y WAHLEN, 2005), incluyendo las propias expresiones utilizadas por las normas contables (DAVIDSON y CHRISTMAN, 1994; AHARONY y DOTAN, 2004; CAPRIOTTI y WALDRUP, 2005; TEIXEIRA y SILVA, 2009; DU y STEVENS, 2011), pero también a veces por las soluciones ofrecidas por los distintos sistemas contables (LEV, 1978).

En síntesis, podemos destacar tres aspectos problemáticos de las partidas de naturaleza incierta desde el punto de vista conceptual (MARTÍNEZ CHURIAQUE, 1985): a) La determinación del nacimiento del pasivo, es decir, en qué momento ha incurrido la empresa en un pasivo de carácter contingente; b) La estimación de gastos imputables al ejercicio, esto es, el criterio de imputación de los gastos; y c) El modo de reconocer contablemente la incertidumbre. Y podemos identificar tres posibles enfoques que se han seguido para aproximarse al problema de la contabilidad de provisiones por contingencias: a) en primer lugar, aquel que, basado en la primacía del principio de prudencia, prescribe la contabilización de provisiones ante la identificación de cualquier eventual pérdida o riesgo previsible, reduciendo el resultado de la empresa con el espíritu de dar protección a los acreedores y de limitar la distribución de beneficios; b) en segundo lugar, el que entiende las normas contables como unas normas de valoración y presentación de la información

financiera cuyo objetivo principal es el de servir de instrumento en la toma de decisiones de los inversores, entendiendo que toda partida de balance debe reflejar, en la medida de lo posible, el valor que un inversor pagaría para adquirir el activo o para desprenderse del pasivo en ella registrado; c) y en tercer lugar, otros enfoques intermedios que establecen determinados límites en términos de probabilidad que una vez sobrepasados exigen el reconocimiento de las provisiones.

Curiosamente, en aquellos entornos contables basados en el principio de prudencia la información contable es menos útil y creíble que en contextos más orientados al inversor, dado que el riesgo de manipulación contable es mayor (LI y DING, 2008). Con el objeto de cuantificar ese efecto, se han llevado a cabo trabajos que estudian en qué medida en los países orientados al primero de los enfoques la información contable es menos relevante en función del menor impacto que su publicación provoca en los precios de cotización (ALI y HWANG, 2000; BARTOV, GOLDBERG y KIM, 2001). Como resultado, estamos viviendo en los últimos años un movimiento en el tratamiento de los pasivos de carácter contingente que, en síntesis, evoluciona desde una definición de pasivo-provisión orientada al reparto de beneficios (primero de los enfoques) hacia una definición utilitarista (segundo de los enfoques). Pero la normativa internacional vigente ha dado una solución intermedia cuyo modelo no acaba de encajar con los conceptos en los que se fundamenta.

4. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La Norma Internacional de Contabilidad n.º 37, «Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes» (NIC 37), identificada con el tercero de los enfoques descritos en el epígrafe anterior, recurre a aquel tipo de límites tanto para determinar la existencia de una provisión como para decidir su registro en balance. Conforme a ella, nacerá una provisión si existe una obligación presente, lo que traduce la norma en que se pueda cuantificar la probabilidad de existencia de esta obligación en más de un 50%. Y en segundo lugar, no se reconocerá en balance si no es mayor del 50% la probabilidad de salida de recursos para cancelar la obligación. Esta norma, en efecto, ha recurrido a la definición de umbrales numéricos en lugar de instrucciones verbales, con el objetivo de mitigar la subjetividad en su aplicación, pero algunos estudios empíricos sugieren que no existen diferencias prácticas de resultado apreciables entre ambos tipos de redacción (CUCCIA, HACKENBRACK y NELSON, 1995).

En definitiva, nos encontramos todavía ante valoraciones altamente subjetivas que permiten llevar a cabo manipulaciones contables, por lo que la NIC 37 está actualmente siendo objeto de un proceso de reforma que la orientará más hacia el segundo de los enfoques, en el que se propone que una vez identificada la existencia de una obligación presente, aunque incierta en su cuantía o vencimiento, se registre un pasivo cuyo valor se estimará mediante la aplicación de métodos de tipo probabilístico, como puede ser el del valor esperado o esperanza matemática. En efecto, las soluciones ofrecidas para la contabilización de pasivos de naturaleza incierta por parte de la norma vigente en materia de provisiones y pasivos contingentes no representan una respuesta coherente con los objetivos, los principios y el entramado conceptual del IASB. Pero, como veremos, el conjunto de remedios propuestos por este órgano en el curso del proyecto de

investigación llevado a cabo para la reforma de la norma internacional no acaba de armonizar tampoco las reglas emitidas con los principios rectores de los que se deducen, por lo que el IASB parece haber entrado en un «callejón sin salida» del que intenta salir con construcciones conceptuales a veces un tanto forzadas.

El presente trabajo afronta el problema de los pasivos de carácter contingente retrocediendo al ámbito de los conceptos. Aceptando el objetivo utilitarista de la información financiera, como instrumento que ha de servir especialmente a los inversores para la toma de decisiones, se presentan y analizan con un fuerte carácter crítico los entramados conceptuales elaborados por el IASB durante dicha investigación, poniendo énfasis en las inconsistencias y disfunciones que dificultan el logro de un modelo contable coherente y satisfactorio en el ámbito de los pasivos inciertos.

II. OBJETIVOS DEL PROYECTO DEL IASB Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Con el objeto de reformar la NIC 37, el IASB publicó en 2005 un borrador de modificación que marcó el inicio de un largo debate que aún no ha concluido, centrado principalmente en la definición, reconocimiento y valoración de los pasivos de carácter incierto.

1. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos principales del proyecto de modificación de la NIC 37 consisten en mejorar las definiciones, el reconocimiento y la valoración relativos a los pasivos bajo su ámbito de aplicación, haciendo un esfuerzo para adaptarlos a las tendencias de otras normas emitidas por el IASB, así como procurando reducir las divergencias existentes con las normas emitidas por el FASB. En primer lugar, el IASB se ha propuesto tratar ciertas inconsistencias presentes en la NIC 37 con el tratamiento dado a los mismos asuntos en otras de sus normas. La cuestión más destacable viene dada por el criterio de reconocimiento previsto en la norma, conforme al cual para poder registrar un pasivo debe existir una probabilidad superior al 50% de que se produzca una salida de recursos, requisito que no es exigido por la Norma Internacional de Información Financiera n.º 3, «Combinaciones de negocios» (NIIF 3), ni por la NIC 39, «Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración». En segundo lugar, se ha planteado el Consejo el objetivo de contribuir con este proyecto al proceso de convergencia iniciado conjuntamente con el FASB para eliminar las diferencias existentes, esencialmente conceptuales, entre las NIC-NIIF y los US GAAP. Y en tercer lugar, se pretende con este proyecto poner fin a las actuales dudas interpretativas en materia de valoración de pasivos, que llevan a las empresas a utilizar distintos criterios, dificultando el trabajo de analistas e inversores.

Pero lo que más nos interesa en este trabajo es que el IASB se ha planteado abordar esta reforma fundándose en la falta de coherencia constatada entre los principales conceptos tratados en la NIC 37 y algunas de las definiciones recogidas en el MC. Con tales propósitos, publicó en

2005 el Borrador de Modificación² (BM), aún en discusión, que representa un innegable avance en torno a las condiciones de identificación y reconocimiento de los pasivos incluidos en su ámbito de aplicación. El texto analiza los pasivos contingentes de una manera más coherente con las definiciones y condiciones de reconocimiento que el MC establece para los pasivos. Como resultado más sobresaliente, la nueva norma obligará a las entidades a reconocer en sus estados financieros las obligaciones que satisfagan la definición de pasivo recogida en el MC del IASB, salvo que no puedan ser valoradas con fiabilidad, mientras que la incertidumbre acerca de la cuantía o vencimiento de los beneficios económicos necesarios para cancelar esas obligaciones será objeto de reflejo en la valoración de las mismas, en lugar de influir en la decisión de si se reconocen o no.

2. EL PROBLEMA DE UN ÁMBITO DE APLICACIÓN DESBORDANTE

La actual NIC 37 limita su ámbito de aplicación al tratamiento contable de las provisiones, de los pasivos contingentes y de los activos contingentes, apartándolos además de su alcance cuando estén tratados en otra norma, así como cuando encuentren su origen en un contrato pendiente de ejecución, salvo que dicho contrato resulte oneroso. Como aclara la norma, los contratos pendientes de ejecución son aquellos en los que las partes no han cumplido ninguna de las obligaciones a las que se comprometieron o bien que ambas partes han ejecutado parcialmente, y en igual medida, sus compromisos (NIC 37.1). Por tanto, la NIC 37, al igual que hará el BM, se declara no aplicable a los contratos pendientes de ejecución, salvo que los costes inevitables para la entidad de cumplir con las obligaciones que conllevan esos contratos excedan los beneficios económicos que se esperan recibir de los mismos.

Al contrario, el BM adopta una postura amplia en virtud de la cual extiende su ámbito de aplicación más allá de los elementos de naturaleza contingente, abarcando con carácter general todos los pasivos, con las únicas condiciones de que no vengán cubiertos por otra norma internacional y que no se deriven de contratos pendientes de ejecución no onerosos. Por consiguiente, mientras que la NIC 37 se aplica solamente a figuras de naturaleza contingente, el proyecto se encamina a recoger en su ámbito de aplicación *ratione materiae* también aquellos pasivos que no cuentan con tal particularidad. Dicha extensión del alcance objetivo de la norma en elaboración no se ha justificado debidamente por el IASB y llama la atención el giro propuesto, que significaría la integración bajo un mismo concepto, el de pasivo, de partidas sustancialmente diferentes. Por una parte, esta circunstancia podría llegar a perjudicar la fiabilidad de la información contable, dado que deja abierta la posibilidad de aglutinar dos categorías muy heterogéneas de acontecimientos, aquellos que para su contabilización requieren de la realización de estimaciones bajo condiciones

² IASB, *Exposure Draft of Proposed Amendments to IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets and IAS 19 Employee Benefits*. IASCF, London, June 2005. El texto completo del BM de la NIC 37 puede consultarse en el sitio web <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Liabilities/Pages/Liabilities.aspx>, donde también están disponibles los comentarios sobre él realizados y las discusiones celebradas en el seno del IASB desde su publicación.

de incertidumbre y los que no presentan esa necesidad. Y por otra parte, lo que no es menos importante, la expansión del campo regulatorio de la norma a los pasivos no contingentes, supone una contradicción con su espíritu, dado que el texto aparece desde sus orígenes manifiestamente orientado a la normalización de transacciones u otros sucesos inciertos en su cuantía o en su vencimiento, algo que podría redundar en inesperadas fricciones interpretativas.

Como ha tenido oportunidad de expresar en distintas ocasiones el Grupo Consultivo Europeo en materia de Información Financiera o European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), es verdad que existen ciertos tipos de pasivos que no encuentran cabida en el ámbito de aplicación objetivo de ninguna de las NIC/NIIF emitidas³. Y quizás por esa razón, la propuesta del IASB de convertir la NIC 37 en una norma refugio para todos esos pasivos no regulados en otra norma haya encontrado cierta aceptación, sobre todo en el ámbito profesional. Pero como aclara el EFRAG en su carta comentario al BM (CL 108), si efectivamente se opta por dar entrada a una norma de carácter subsidiario se hace necesario analizar con suma atención las consecuencias que eso conllevaría para el tratamiento contable de dichos pasivos. En consonancia con lo anterior, apunta que sería muy útil que el IASB identificara, en primer lugar, qué pasivos pasarían a quedar abarcados por la norma reformada tras la ampliación de su alcance objetivo y que justificara, en segundo lugar, por qué les resultaría adecuada su aplicación. Así, cita dos ejemplos que ilustran estas afirmaciones: 1) Anticipos recibidos. En opinión del EFRAG, conforme a la letra del BM no parece claro si los anticipos recibidos por la entidad quedarían incluidos dentro de su ámbito de aplicación o si, por el contrario, quedarían cubiertos por la NIC 18, «Ingresos ordinarios». 2) Obligaciones de resultado. Considera el grupo consultivo que dado que las obligaciones de resultado representan una categoría muy amplia, se hace aconsejable no incluirlas en el campo del BM, a la espera de otros trabajos conceptuales. En consecuencia, concluye el EFRAG que el IASB no debería adoptar una norma de carácter subsidiario de este tipo hasta que no se hayan realizado estudios de análisis más profundos.

En este sentido se han pronunciado distintas instituciones, que además de aconsejar la realización de más estudios, tanto para identificar y aclarar qué pasivos quedarían bajo el nuevo ámbito de aplicación de la norma reformada como para convencer con argumentos adecuadamente fundamentados por qué la norma sería apta para estos tipos de pasivos, solicitan que el IASB se pronuncie sobre la inclusión o no de otras partidas concretas, como los ingresos diferidos o los compromisos de préstamo que quedan fuera del ámbito de aplicación de la NIC 39, «Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración»⁴.

En relación con los anticipos recibidos de clientes y con los ingresos diferidos, el Conseil National de la Comptabilité francés (CL 16) ha planteado una cuestión que considero fundamental en materia de valoración y que pone en entredicho la validez del modelo propuesto⁵: en el caso

³ <http://www.efrag.org/Front/pl0-272/all.aspx>

⁴ Conforme establece la NIC 39 a la hora de delimitar su ámbito de aplicación, el emisor de un compromiso de préstamo aplicará la NIC 37 a aquellos compromisos de préstamo que no estén dentro del alcance de esta Norma (NIC 39.2 h).

⁵ En el mismo sentido, Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (CL 27).

de que el BM sea de aplicación a estos pasivos, eso llevaría a tener que valorarlos por la cuantía que la empresa razonablemente pagaría para satisfacer la deuda o para transferirla a una tercera persona, lo que resulta inconsistente con el pronunciamiento del IASB de que este método de valoración no resulta apropiado para el reconocimiento de ingresos⁶.

Recordemos, por otra parte, que la NIC 37 distingue abiertamente las provisiones (pasivos sobre los que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento) de otros pasivos que puedan incluso requerir una estimación, insistiendo en la nota de incertidumbre que se manifiesta en las primeras en cuanto al momento de vencimiento o a la cuantía de los desembolsos futuros necesarios para su cancelación (NIC 37.11). En este sentido y a modo de ejemplo la norma cita que los acreedores comerciales se corresponden con «cuentas a pagar» por bienes o servicios que han sido recibidos por la empresa y que además han sido objeto de facturación o acuerdo formal con el proveedor. De ningún modo parecería lógico que se aplicara a estas partidas el método de valoración basado en el desembolso necesario para cancelar la obligación en la fecha de balance o para transferirla a un tercero en esa fecha, por mucho que fuera necesario realizar algún tipo de estimación sobre ellas. Del mismo modo, otras obligaciones que pueden precisar una estimación del importe o vencimiento son las derivadas de los servicios prestados por los empleados, como las partes proporcionales de las vacaciones retribuidas devengadas hasta la fecha del balance. Pero la incertidumbre asociada a estas obligaciones es, por lo general, mucho menor que en el caso de las provisiones, por lo que no podemos calificarlas como provisiones sino como «cuentas a pagar», ni aplicarles en consecuencia los mismos métodos de valoración.

Parece por tanto poco aconsejable que se extienda el ámbito de aplicación objetivo de la norma a pasivos para los que no existe un mínimo grado de incertidumbre en cuantía o en vencimiento dado que la distinta naturaleza de unos y otros aconsejará clasificarlos en distintos grupos y definir un modelo de reconocimiento y valoración diferente para cada uno de esos grupos.

III. CUESTIONES TERMINOLÓGICAS Y CONFUSIÓN CONCEPTUAL: ABANDONO DE LOS TÉRMINOS «PROVISIÓN» Y «PASIVO CONTINGENTE»

La NIC 37 se refiere a las provisiones como aquellos pasivos que presentan una determinada incertidumbre en su cuantía o en su vencimiento y describe los pasivos contingentes bien como obligaciones posibles, surgidas a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa, bien como obligaciones presentes, surgidas a raíz de sucesos pasados, que no se han reconocido contablemente porque no es probable que la empresa tenga que satisfacerlas, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios

⁶ <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revenue-Recognition.aspx>.

económicos, o porque los importes de esas obligaciones no pueden ser valorados con la suficiente fiabilidad. Tanto las provisiones como los pasivos contingentes se caracterizan por su cualidad contingente, puesto que ambos se derivan de realidades, surgidas como consecuencia de sucesos pasados, que conllevan un grado de incertidumbre que potencialmente tendrá impacto en la situación patrimonial y en el beneficio de la entidad. Quizás esa sea una de las razones por las que el BM de la NIC 37 se ha planteado simplificar la terminología utilizando una única expresión que englobe todas las obligaciones encuadradas en el ámbito de aplicación de la nueva norma.

Aunque veremos con detenimiento en un próximo epígrafe cómo el proyecto dispone que las entidades deberán reconocer en sus estados financieros toda obligación incierta que satisfaga la definición de pasivo, salvo que no pueda ser valorada con fiabilidad, nos interesa adelantar en este momento que, como resultado, se incluirán en el balance, aparte de las provisiones, aquellos pasivos contingentes actualmente no reconocidos contablemente por no ser probable que la empresa tenga que satisfacerlos. Así, entre las modificaciones de la NIC 37 propuestas en 2005, el borrador sugirió abandonar los términos de «provisión» y de «pasivo contingente» para incorporar, unidas al resto de pasivos de naturaleza cierta, todas las provisiones y parte de los pasivos contingentes en el concepto único de «pasivo no financiero». En efecto, con el fin de clarificar que la norma modificada habría de aplicarse a todos los pasivos, a excepción de los casos específicos que citaba a la hora de referirse al ámbito de aplicación (esto es, cuando estén tratados en otra norma y cuando encuentren su origen en un contrato pendiente de ejecución, salvo que dicho contrato resulte oneroso), el IASB propuso inicialmente la sustitución del término «provisión» por el de «pasivo no financiero», nuevo concepto que integraría, junto a los pasivos ciertos, tanto las partidas previamente calificadas como provisiones como algunos de los pasivos contingentes, los no reconocidos a pesar de concurrir una obligación presente. No obstante esta elusión del término «provisión», el BM no proscribió su uso, de modo que admite la posibilidad de que las entidades continúen calificando como provisiones, dentro de sus estados financieros, a algunos de sus pasivos no financieros.

1. PROVISIONES VERSUS PASIVOS NO FINANCIEROS

El recurso a la expresión «pasivo no financiero» en sustitución de «provisión» suscitó numerosas críticas, reveladas reiteradamente en las cartas comentario emitidas por distintas sociedades de auditoría y de otros ámbitos empresariales, asociaciones profesionales de contabilidad, responsables de elaborar los estados financieros y reguladores contables y financieros, con ocasión de la consulta pública realizada en 2005 por el IASB sobre las modificaciones propuestas en el BM. Por una parte, porque en su opinión el concepto de provisión está hoy en día profundamente arraigado y aceptado por los usuarios de la información contable; y por otra parte, porque puede entenderse que en un sentido amplio todo pasivo tiene un matiz financiero, por lo que el término propuesto podría suscitar dudas sobre la inclusión o no de determinadas transacciones, según la lectura que se le dé, pudiendo incluso inducir a interpretar que quedarían solamente comprendidos aquellos pasivos que no estuvieran respaldados por un contrato o que fueran a liquidarse en especie o mediante la prestación de un servicio, pero nunca en efectivo.

En cuanto a la argüida consolidación del término «provisión», existe un extendido consenso en que se trata de un concepto bien conocido y comprendido por los usuarios de la información contable. No obstante, desde el momento en que este término se ha definido con un alcance distinto en diversas jurisdicciones y en distintos momentos, no podemos admitir que goce de una homogeneidad libre de dificultades. Y por esa misma razón nos podemos encontrar con que, sin una definición clara, se llegue a utilizar en la elaboración de los estados financieros con distintos significados. Siendo esto así, su supresión como término definido por la norma, unido al hecho previsible de que los encargados de elaborar los estados financieros sigan recurriendo él, dado que es admitido por el BM (aunque sin darle una definición), podría provocar dificultades para los usuarios de la información financiera, sobre todo en términos de comparabilidad y comprensibilidad. Y en cuanto al calificativo de «no financiero» que se propuso inicialmente para los pasivos que habrían de quedar bajo el ámbito de la norma, adelantaba que el término propuesto podría suscitar dudas sobre la inclusión o no de determinadas transacciones, pudiendo llevar a interpretar que solamente quedarían cubiertos por la norma los pasivos no derivados de un contrato (aunque fueran a liquidarse en efectivo) y los no liquidables en efectivo (existiera o no un contrato detrás)⁷. A este respecto, se ha llegado a decir incluso que todo pasivo que aparezca reconocido en unos estados financieros cuenta con este carácter. Por otra parte, el recurso a la técnica de definir un conjunto de partidas por exclusión, es decir, en términos negativos, como aquellas que no cuentan con un carácter financiero, requiere como condición *sine qua non* contar con una delimitación previa muy clara de las que sí cuentan con el atributo de financieras. Y ese no es el caso, dada la amplia y compleja definición de pasivo financiero que nos ofrece la NIC 32 (NIC 32.11).

Como resultado de las críticas recibidas por el IASB en torno a la inconsistencia y falta de oportunidad del término «pasivo no financiero», el Consejo decidió en marzo de 2006, tras algunas discusiones internas, sustituir ese término por el de «pasivo».

2. DESACERTADA IDENTIFICACIÓN ENTRE LOS CONCEPTOS «CONTINGENTE» Y «CONDICIONAL» COMO BASE PARA LA ELIMINACIÓN DEL TÉRMINO «PASIVO CONTINGENTE»

En cuanto a la eliminación de la expresión «pasivo contingente», dado que el proyecto aboga por el reconocimiento en los estados contables de toda partida que observe la definición de pasivo, salvo que no pueda ser valorada con fiabilidad, aun cuando exista algún tipo de incertidumbre en cuanto a la salida de recursos, encuentra incoherente hablar de pasivos contingentes. En su opinión, un pasivo no puede ser definido como contingente puesto que todo pasivo consiste en una obligación incondicional, mientras que una obligación condicional no puede dar lugar en sí misma al nacimiento de un pasivo.

⁷ Interpretación dada por la International Actuarial Association (CL 89), que considera además que está claro que en muchos de estos supuestos concurren elementos de tipo financiero.

Observemos que en el curso de estas justificaciones el IASB toma como sinónimos los adjetivos «contingente» y «condicional», creando en mi opinión una palpable confusión de conceptos que no hace sino acusar la falta de precisión terminológica heredada de la NIC 37. El vocablo «contingente» significa que puede suceder o no suceder, mientras que la voz «condicional» se refiere a aquello que incluye y lleva consigo una condición o requisito. Y es verdad que la NIC 37 engloba en el concepto de pasivo contingente tanto obligaciones posibles, cuya existencia está condicionada, según define la norma, a la ocurrencia o no ocurrencia de sucesos inciertos futuros, como obligaciones presentes no reconocidas contablemente por no ser probable una salida de recursos o por no poder ser estimadas de manera fiable. Pero el BM preceptúa que, de entre todos esos pasivos contingentes, se contabilicen solamente los que se identifiquen con obligaciones presentes con salida no probable de recursos, que son auténticos pasivos. Por lo tanto, estaríamos hablando de unos pasivos que llevarían asociada algún tipo de contingencia, que podría suceder o no suceder, no de un pasivo que en sí mismo podría existir o no existir. En otras palabras, el adjetivo contingente no se refiere al pasivo en sí, condicionando su existencia, sino que hace referencia a una característica asociada que de ocurrir, afectaría a su importe. Y otro concepto distinto sería el de obligación condicional, la cual en interpretación del IASB no existe, pero que podría llegar a existir si se cumpliera una determinada condición. Esta última no es objeto de reconocimiento ni con la NIC 37 ni con el BM y se correspondería con aquel tipo de pasivo contingente que en el ámbito de la NIC 37 se define como una obligación posible cuya existencia queda condicionada a la ocurrencia o no ocurrencia de sucesos inciertos en el futuro.

IV. PROBLEMÁTICA RELATIVA AL CONCEPTO DE OBLIGACIÓN PRESENTE

En el ámbito de los trabajos del IASB, la definición de pasivo siempre ha requerido la existencia de una obligación presente, resultante de sucesos pasados. Por lo tanto, para una adecuada comprensión de este concepto resulta fundamental contar con una imagen nítida de la noción de obligación presente y ser capaz de reconocer esos sucesos pasados que dan lugar a las obligaciones. No obstante, a la luz de las publicaciones emitidas por el Consejo, no parece que estas nociones tan necesarias para interpretar de una manera apropiada el concepto de «pasivo» hayan sido desarrolladas de una manera homogénea y libre de discusiones. En los próximos epígrafes me centraré en el estudio de las distintas respuestas que ha ofrecido el IASB a las cuestiones planteadas de cuándo se presenta una obligación presente y cómo se identifica el suceso pasado que da origen a la obligación, y pondré de manifiesto algunas debilidades y conflictos que se derivan de esas soluciones.

1. SENTIDO DEL TÉRMINO «ESPERA» EN LA ACTUAL DEFINICIÓN DE PASIVO

Antes de entrar en el estudio de las dificultades relacionadas con el concepto de obligación, me gustaría dedicar unas palabras a una cuestión relacionada con la idea de «probabilidad» de

salida de recursos. Me refiero al controvertido término «espera» contenido en la definición de pasivo. El BM establece que un pasivo deberá reconocerse siempre que satisfaga la definición y que pueda valorarse con fiabilidad. Y nos lo define como una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

Centrémonos por consiguiente en el término «espera» contenido en esa definición. La expresión «espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos» puede suscitar, y de hecho ha suscitado, problemas interpretativos que nos llevan a cuestionar en ocasiones la existencia misma de ciertos pasivos de carácter contingente. En efecto, surge la duda de si el vocablo estudiado tiene la intención de sugerir que para satisfacerse la definición de pasivo debe existir un determinado grado de certidumbre acerca de la salida futura de recursos que incorporen beneficios económicos. Si fuera así, deberíamos entender que las obligaciones con una probabilidad baja o remota de pago no cumplirían la definición de pasivo. Supongamos que fuera necesario un cierto grado de certidumbre de salida de recursos para poder hablar de pasivo. ¿Cómo trataríamos un aval técnico a favor de alguien cuya capacidad de cumplimiento del hecho avalado fuera calificada de muy alta? Efectivamente, existe una obligación presente que tiene su origen en el contrato de aval, pero la probabilidad de salida de recursos podría resultar muy baja. Con la actual norma se informaría en las notas de la existencia de un pasivo contingente, pero conforme al BM parece que la filosofía es el reconocimiento de un pasivo, teniendo esa probabilidad un reflejo en su valor. No obstante, si exigiéramos un cierto grado de certidumbre en la salida de recursos, ¿ya no podríamos hablar en el supuesto planteado de la existencia de un pasivo por no alcanzarse ese umbral exigido? Y en ese caso, ¿dónde se situaría el umbral? Otro ejemplo podríamos encontrarlo en la emisión de una opción. ¿No se reconocería ningún pasivo por parte del emisor mientras este no esperase que el comprador la fuera a ejercitar?

En el marco de los trabajos de reforma de la NIC 37, el IASB dio por zanjado⁸ este tema confirmando que, como ya se había discutido en el seno del Consejo⁹, la palabra «espera» utilizada en la definición de pasivo no tiene la intención de sugerir que deba existir un determinado grado de certidumbre acerca de la salida futura de recursos que incorporen beneficios económicos para satisfacer la definición de pasivo. Considera que cualquier obligación presente capaz de originar una salida de recursos cumple la definición de pasivo, incluso si la probabilidad de esa salida es baja. Y para ilustrarlo cito un ejemplo que surgió en el curso de las discusiones celebradas: se trata del supuesto de un conductor que conscientemente supera el límite de velocidad permitido sin ser detectado y, por lo tanto, no espera recibir ninguna multa. Con base en ese ejemplo se defendió que el conocimiento de un incumplimiento de contrato o la violación de una norma legal puede dar lugar a una obligación presente, pero eso no significa que la definición de pasivo se satisfaga. Se sostuvo que la vinculación entre la existencia de una obligación presente y la salida de recursos es fundamental. Es decir, puede que exista una obligación presente, pero

⁸ Reunión del IASB de 23 de enero de 2007 (Agenda Paper 4B).

⁹ Reunión del IASB de 26 de mayo de 2006 (Agenda Paper 10B).

sin detección (y una salida esperada de recursos que incorporan beneficios económicos) no se cumple la definición de pasivo.

Complicuemos un poco más las cosas. La definición de pasivo a la que nos hemos referido, ofrecida por el BM, está tomada del MC. Pero este está siendo a su vez objeto de reforma, de modo que su borrador de modificación publicado en mayo de 2015 incluye, entre otros aspectos, una nueva definición de pasivo, según la cual un pasivo sería una «obligación presente de la empresa de transferir recursos económicos como consecuencia de sucesos pasados». Con esta nueva definición encontraríamos una respuesta coherente para las cuestiones planteadas más arriba, dado que al no ser necesario un cierto grado de certidumbre en la salida de recursos para poder hablar de pasivo, el aval a favor de la persona con capacidad y voluntad de cumplimiento o la opción que se esperaba que no fuera ejercitada ya podrían reconocerse en balance, aunque posiblemente por un importe casi nulo, al determinarse su valor en función de la probabilidad de salida de recursos y ser esta muy baja. Otros ejemplos que apoyarían la no necesidad de un cierto grado de certidumbre en la salida de recursos para poder hablar de pasivo podemos encontrarlos en la NIC 39, en los contratos a plazo de divisas y en otros instrumentos financieros derivados. En el momento inicial y durante la vida del contrato a plazo de divisas podría no existir para el obligado ese grado determinado de certidumbre acerca de la salida futura de recursos para liquidar el contrato, pero la norma exige reconocer el instrumento financiero por su valor razonable, por lo que se podría estar reconociendo un pasivo aunque el instrumento estuviera fuera de dinero (*out of the money*).

Sin embargo, con la supresión en la definición propuesta de la expresión «espera desprenderse de recursos» el razonamiento dado por el IASB parece desmoronarse. Retomemos el ejemplo de la infracción de tráfico. Según ha interpretado el Consejo existe una obligación, puesto que se ha quebrantado la ley. Pero si aceptamos que el quebranto de la ley da origen a una obligación, con base en la nueva definición existiría además un pasivo, puesto que esta ya no exige una salida esperada de recursos, aunque sea mínima. ¿Cómo conjugamos esto con el hecho de que el pasivo no sea capaz de originar una salida de recursos (al no haberse detectado la infracción), que es en lo que se basaba el IASB para justificar la vigente definición de pasivo?

2. DIFICULTADES EN LA DETERMINACIÓN DE LA EXISTENCIA DE UNA OBLIGACIÓN PRESENTE

A pesar de los argumentos en contra y de las dificultades encontradas a lo largo de estos años, el Consejo se ha obstinado en afirmar que solamente en raras ocasiones se presentarán dudas sobre si existe o no una obligación presente. Y la NIC 37 resuelve esas «excepcionales» situaciones aplicando la regla de que se ha originado una obligación si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible, existe una probabilidad mayor de que se haya incurrido en ella que de lo contrario. Así, la norma establece que si la probabilidad de que haya nacido la obligación es mayor que de lo contrario, la entidad deberá reconocer una provisión (satisfechas las otras dos condiciones de reconocimiento), y si se da menos probabilidad de que la obligación exista que de lo contrario, se revelará en las notas un pasivo contingente (salvo salida de recursos remota).

Por otra parte, la NIC 37 ofrece ciertas orientaciones adicionales sobre el significado de «obligación», aclarando que esta existe independientemente de las acciones futuras de la empresa, esto es, de la gestión de la entidad en el futuro. En otras palabras, los desembolsos futuros que pueda evitar mediante actuaciones futuras no representan una obligación para la empresa. La norma cita como ejemplos de obligaciones presentes las multas medioambientales o los costes de reparación de los daños medioambientales causados en contra de la ley, puesto que en ambos casos se derivarán para la empresa salidas de recursos que incorporan beneficios económicos, con independencia de las actuaciones futuras que esta lleve a cabo. También representan obligaciones presentes los costes por el abandono de una instalación de extracción de petróleo o de una central nuclear, siempre que esté obligada a restaurar los daños ya ocasionados por su funcionamiento. Sin embargo, un ejemplo de no obligación presente citado por la norma podría ser la necesidad de colocar filtros de humos en una fábrica para poder operar en el futuro, puesto que la empresa puede evitar tales desembolsos mediante actuaciones futuras cambiando la forma de llevar a cabo la fabricación.

A primera vista, parece que estas aclaraciones no deberían presentar dudas. No obstante, si las analizamos con atención vemos cómo podrían llegar a cuestionarse o al menos podrían perder su fuerza al tener en cuenta la definición que la propia norma da de «suceso que da origen a la obligación». En efecto, este se describe como «todo aquel suceso del que nace una obligación de pago, de tipo legal o implícita para la entidad, de forma que a la empresa no le queda otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente» a la obligación. Pero, ¿cómo se entiende la premisa de que la obligación debe existir independientemente de las acciones futuras de la empresa si después la norma se refiere a alternativas de gestión? La expresión «otra alternativa más realista» no la encontramos, por lo demás, de una forma explícita en el MC. Este simplemente afirma que una característica esencial de todo pasivo es que la entidad tiene contraída una obligación en el momento presente y define esta como el «compromiso o responsabilidad» de actuar frente a otra parte de una determinada manera. Pero para más confusión, el MC aclara no obstante, quizás de una manera no muy coherente con la anterior afirmación, que las obligaciones también pueden aparecer por la actividad normal de la empresa, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o de actuar de forma equitativa. Pone como ejemplo el caso de una empresa que siga la política de reparar los productos vendidos fuera del periodo de garantía. En este supuesto, el importe que se estime desembolsar respecto a los bienes ya vendidos representaría también un pasivo para la empresa. En realidad, lo que hace el MC con estas explicaciones es reconocer, sin nombrarlas, las obligaciones implícitas. Pero, ¿nos encontramos ciertamente en estas situaciones ante un compromiso o responsabilidad de actuar?

Defiendo que a menudo, y no solo en raras ocasiones, es difícil juzgar si una entidad no tiene «otra alternativa más realista» que satisfacer el importe correspondiente a una obligación. Por ejemplo, cuando las entidades puedan evitar desembolsos futuros mediante actuaciones que pudieran dañar sus intereses económicos. ¿Serían esas actuaciones alternativas realistas? Imaginemos unos grandes almacenes que tienen la costumbre de admitir la devolución de los productos vendidos cuando el cliente no se sienta satisfecho, incluso en el caso de que estos productos

presenten un cierto grado de deterioro por su uso. Evidentemente, esto acarrea unos costes. Pero la cuestión es si este comercio puede considerar realista evitar los desembolsos futuros asociados a esa práctica mediante su supresión, lo que previsiblemente dañaría la cifra de ventas. En caso negativo, es decir, si esa alternativa no se considerase realista por el daño que causaría, se ampliaría el concepto de obligación, haciéndose necesario reconocer obligaciones en situaciones en las que, siendo estrictos con la definición del MC, podría resultar embarazoso intentar justificar la presencia de un compromiso o responsabilidad de actuar a cargo de la empresa.

El Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) trató esta cuestión en la Interpretación CINIIF 6, «Obligaciones surgidas de la participación en mercados específicos – Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos», y valoró la posibilidad de que una entidad que operara en ese mercado soportara una obligación implícita por los costes que inevitablemente incurriría si continuara operando en él, puesto que no sería una alternativa realista retirarse del mercado. Sin embargo, finalmente rechazó esta aproximación, centrándose en el mandato de la NIC 37, que establece que una obligación debe existir independientemente de las acciones futuras de la empresa. Más categórica se presenta la Interpretación CINIIF 21, «Gravámenes». Esta interpretación fue emitida con el objeto de clarificar la contabilización de los gravámenes o impuestos en los estados financieros de las entidades obligadas a pagarlos, es decir, con la intención de determinar cuándo debe reconocerse un pasivo por el pago de un gravamen comprendido dentro del alcance de la NIC 37. De los acuerdos expresados en el documento emitido se desprende que el Comité de Interpretaciones entiende que para que exista una obligación presente la entidad no debe tener ninguna capacidad para evitar el pago futuro, ni siquiera en teoría. Conforme a este documento, por otra parte, el suceso que da origen a la obligación, generando en consecuencia un pasivo, es la actividad que da lugar al pago del gravamen de acuerdo a la legislación vigente.

3. TENDENCIAS DEL IASB PUESTAS DE MANIFIESTO EN LOS PROYECTOS DE MODIFICACIÓN DE LA NIC 37 Y DEL MARCO CONCEPTUAL

El BM de la NIC 37 mantiene el argumento de que una característica fundamental de todo pasivo es la existencia de una obligación presente resultante de sucesos pasados. Y conforme declara en su versión inicial de 2005, para que un suceso pasado dé lugar a una obligación presente, la empresa debe contar con poca o ninguna capacidad para evitar el pago. La expresión «poca o ninguna capacidad para evitar el pago» resulta realmente ambigua, y presenta dificultades en su aplicación. Parece que fue extraída del MC, aunque allí se encuadra en un contexto diferente, intentando facilitar la distinción entre una obligación presente y un encargo para el futuro, matizando que la decisión de adquirir activos en el futuro no da lugar, por sí misma, al nacimiento de un pasivo, ya que el pasivo surgirá solamente cuando se haya recibido el activo o la entidad haya suscrito un acuerdo irrevocable para la adquisición, resultando irrevocable cuando las consecuencias económicas del incumplimiento de la obligación (p. ej. por aplicación de una sanción importante) dejen a la entidad con poca o ninguna discrecionalidad para evitar la salida de recursos (MC.61). En nuestro contexto, el hecho de que la entidad contara con cierta capacidad

para evitar el pago, aunque fuera «poca», significaría que el pago quedaría condicionado a sus propias acciones en el futuro.

En mi opinión, a los efectos de evitar las dificultades interpretativas planteadas más arriba, resultaría más apropiada la solución propuesta por la Interpretación CINIIF 21, que condiciona la existencia de las obligaciones a que la entidad no tenga absolutamente «ninguna» capacidad para evitar el pago, en lugar de hablar de «poca o ninguna» capacidad para evitar el pago, que deja las puertas abiertas a las más variadas interpretaciones. No obstante, el IASB optó por una solución distinta y decidió sencillamente eliminar la locución «poca o ninguna capacidad para evitar el pago» y sustituirla por la de «compromiso o responsabilidad de actuar», ya utilizada en el MC (MC.60). En efecto, el Consejo se planteó si aquella condición debía mantenerse y en caso positivo qué rol debía jugar en la identificación de una obligación presente¹⁰. Como es natural, reflexionó sobre el significado y el posible alcance del adjetivo «poca», y estimó que en el peor de los casos las entidades podrían apoyarse en esta ambigüedad para justificar a su conveniencia el reconocimiento de pasivos. Así, con el afán de encontrar una expresión adecuada valoró distintas alternativas que fueran más comprensibles y que permitieran determinar con mayor precisión cuándo y por qué una empresa se encontraba ante una obligación presente. Entre ellas figuraban algunas como «compromiso irrevocable», «sin discreción» o «que la entidad no puede evitar». Pero entendió que todas estas opciones podían llegar a colisionar con el MC, por lo que finalmente propuso sustituir la expresión «poca o ninguna capacidad para evitar el pago» por la de «compromiso o responsabilidad de actuar» que, como sabemos, está presente en el MC.

El proyecto de modificación del MC, en su borrador de 2015, sí se aproxima a la condición sostenida en la Interpretación CINIIF 21, a la que me refería anteriormente, cuando propone que una de las dos condiciones exigidas a una obligación presente consiste en que la entidad «no tenga capacidad práctica para evitar el pago». La otra condición exigida a las obligaciones, prevista en los trabajos preparatorios para la modificación del MC, reside en que la obligación debe haber surgido a raíz de sucesos pasados, es decir, que la entidad haya recibido los beneficios económicos o llevado a cabo las actividades que determinan el alcance de su obligación.

4. INCERTIDUMBRES ASOCIADAS AL NACIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

La NIC 37 define de una manera perfectible el suceso que da origen a la obligación, al incluir los términos explicados en la definición, como aquel suceso del que nace una obligación de pago, de forma que a la empresa no le queda otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente. El suceso que da lugar a la obligación es en muchas ocasiones fácilmente identificable, no dejando lugar a dudas sobre la aparición de una obligación. Pero en otras circunstancias el nacimiento de una obligación se muestra incierto. En esas situaciones, la norma resuelve

¹⁰ Reunión del IASB de 20 de julio de 2007 (Agenda Paper 10A).

que se ha originado dicha obligación si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible, existe una probabilidad mayor de que se haya incurrido en ella que de lo contrario, esto es, si se puede cuantificar la probabilidad de su existencia en más de un 50%.

No obstante, la determinación de la existencia de una obligación presente cuando su nacimiento tiene asociado algún tipo de incertidumbre conlleva especiales dificultades que no pueden resolverse, en mi opinión, con una regla como la descrita en el párrafo anterior. Para ser coherentes con los aspectos conceptuales discutidos en los epígrafes que preceden, en estas posibles situaciones inciertas la entidad debe averiguar caso a caso si la obligación existe o no, más que despachar la cuestión intentando evaluar si la probabilidad de que se haya originado es mayor que de lo contrario para reconocer, en su caso, una provisión o informar, en caso contrario, de un pasivo contingente. Y en esa dirección se orientó el IASB durante los primeros años del proyecto, que se planteó abandonar el criterio e incluir en su lugar en el BM una serie de indicaciones que permitieran a las entidades identificar la existencia de sus obligaciones en escenarios inciertos¹¹, por lo que de haberse confirmado esta opción habría dejado de apoyarse en la regla de la probabilidad, para basarse únicamente en el análisis de otras informaciones de carácter cualitativo. No obstante, la presión de la profesión contable y algún órgano regulador provocó que el Consejo retornara al criterio de mayor probabilidad de que exista la obligación que de lo contrario¹², aunque mantiene el recurso a las informaciones cualitativas.

La incertidumbre que atañe al nacimiento de las obligaciones puede localizarse, básicamente, bien en el acaecimiento del suceso pasado, bien en la relación causa-efecto entre el suceso ocurrido y el origen de la obligación. Aunque también podría derivarse de la inseguridad ligada a la discrecionalidad conferida a los tribunales de justicia y otras autoridades competentes en la interpretación del derecho. En el primero de los casos, se trata de determinar si el suceso pasado ha ocurrido realmente. No resulta obvio que haya acontecido ese suceso, pero si se ha producido, entonces podría haber nacido una obligación. Un ejemplo de este tipo de incertidumbre podría ser la denuncia de un cliente por una supuesta venta engañosa que todavía no se ha verificado. En la segunda situación, se presentarían dudas en cuanto a la relación causa-efecto entre el suceso ocurrido y el origen de la obligación. Existe certeza en cuanto a que el suceso pasado ha ocurrido, pero no de que como consecuencia haya nacido una obligación. Imaginemos que en el ejemplo anterior se ha comprobado que la venta se ha producido en los términos que ha descrito el cliente en su denuncia, pero que no está claro si esas prácticas son disconformes a derecho. Y en el tercero de los escenarios, la incertidumbre tendría que ver con la desigual aplicación del derecho por las distintas autoridades competentes para resolver sobre un mismo asunto, puesta de manifiesto por la jurisprudencia u otros precedentes disponibles. Siguiendo con el mismo ejemplo, una vez que se ha confirmado que los hechos denunciados son contrarios a la ley, podrían subsistir aún dudas sobre la orientación del pronunciamiento del tribunal, que podría fallar a favor de la empresa. No obstante, se hace necesario matizar en este momento que, en el caso de los procedimientos judi-

¹¹ Reunión del IASB de 26 de mayo de 2006 (Agenda Paper 10C).

¹² Reunión del IASB de 16 de noviembre de 2010.

ciales y similares, se pueden presentar dos incertidumbres distintas: la que se refiere a la existencia de una obligación presente (que es la que nos interesa aquí) y la relativa al importe que la sentencia o resolución acuerde imponer, en su caso, a la empresa para el cumplimiento de la obligación.

El IASB ha reconocido y estudiado en el curso de sus discusiones estas incertidumbres asociadas al nacimiento de las obligaciones y ha identificado otras adicionales, relacionadas principalmente con el concepto de «obligación implícita», a las que me referiré en el epígrafe dedicado a este tipo de obligaciones. Pero destaco sobre todo el especial interés que ha puesto el Consejo durante este tiempo en el análisis conceptual de la segunda de ellas, es decir, aquella en la que se plantea la cuestión de si un determinado suceso conocido ha dado lugar a una obligación presente. Para ilustrar la incertidumbre sobre la existencia de una obligación presente nacida a partir de un suceso conocido, el Consejo planteó el caso¹³ de una empresa que vendió una única hamburguesa durante un ejercicio contable y sabe que existe una posibilidad entre un millón de que la hamburguesa estuviera contaminada. En el caso de que fuera así, el vendedor tendría que satisfacer al cliente una indemnización por importe de 100.000 libras esterlinas. El Consejo consideró provisionalmente que a la fecha de cierre del ejercicio el vendedor tendría una obligación presente solamente si la hamburguesa vendida hubiera estado contaminada, pero no alcanzó ninguna conclusión definitiva sobre cómo tratar la incertidumbre asociada, por lo que propuso dos alternativas de interpretación con la intención de discutir cuál de ellas reflejaría mejor la naturaleza de la obligación:

- Interpretación 1. Conforme a esta perspectiva, el suceso que da origen a la obligación es la venta de la hamburguesa contaminada, por lo que como existe incertidumbre acerca del acaecimiento del suceso, se presenta en consecuencia incertidumbre sobre el nacimiento de la obligación. Entiende el IASB, insistiendo en la distinción entre lo que sería la existencia de una obligación presente y la concurrencia de un riesgo empresarial, que la empresa estaría solamente asumiendo el riesgo de ser demandada por la venta de una hamburguesa contaminada. Por lo tanto, tan solo nacería la obligación si se hubiera vendido la hamburguesa en esas condiciones.
- Interpretación 2. Desde esta perspectiva, el suceso que da origen a la obligación es la venta de la hamburguesa. En el momento en el que la empresa vende la hamburguesa nace una obligación bien de vender el producto en buenas condiciones, bien de compensar al cliente con una indemnización. No existiría por tanto incertidumbre sobre el nacimiento de una obligación y, en consecuencia, la empresa debería valorar a la fecha de cierre del ejercicio contable la obligación remanente de indemnizar. Como argumentos a favor de esta perspectiva se expone que el precio de la hamburguesa incorporaría la posibilidad de que por imposición legal la empresa tuviera que realizar un desembolso en caso de contaminación, y que la empresa podría estar dispuesta a pagar a un tercero una prima por la transferencia de este riesgo.

¹³ Reunión del IASB de 17 de mayo de 2007 (Agenda Paper 7).

5. ORIENTACIONES OFRECIDAS POR EL IASB PARA LA IDENTIFICACIÓN DEL NACIMIENTO DE OBLIGACIONES EN ESCENARIOS INCIERTOS

De entre las alternativas valoradas por el IASB para afrontar la cuestión relativa a la identificación del nacimiento de obligaciones presentes en el marco de alguno de los escenarios inciertos descritos en el epígrafe anterior, el Consejo pronto se inclinó por la enumeración y explicación de indicadores como la opción más adecuada. De este modo, mediante el análisis de ciertas informaciones de carácter cualitativo, las entidades identificarían la existencia de obligaciones sin necesidad de recurrir al criterio de probabilidad.

El criterio de probabilidad previsto en la NIC 37 para determinar la existencia de una obligación presente fue descartado por el IASB tras un intenso debate vivido durante los trabajos de reforma de la norma¹⁴, debido a que dicho criterio llevaría a las empresas a excluir del balance algunas obligaciones presentes que satisfacen la definición de pasivo, como podría ser el caso de las garantías. Aproximadamente la mitad de los participantes en la reunión se mostró a favor de mantener el criterio de probabilidad bajo el pretexto de que este fomenta la comparabilidad al ofrecer una referencia clara a la hora de evaluar cada hecho contable, y que es además neutral por sectores y países, lo que facilitaría su uso a nivel internacional. La otra mitad de los participantes, sin embargo, se manifestó en contra del criterio discutido, ya que representa una regla artificial que podría llevar a las empresas a desestimar la contabilización de hechos que son, en realidad, pasivos.

Los indicadores incorporados en el BM ayudarían a la entidad a resolver sobre la existencia de una obligación, basándose en la experiencia acumulada por la entidad en situaciones similares, en la experiencia de otras empresas, en la opinión de profesionales independientes, en informes realizados sobre el caso, en la información aportada por la parte demandante, en su caso, etc. Así, las entidades deberían llevar a cabo un juicio de valoración basado en las guías ofrecidas por el IASB, referidas a una relación de elementos de naturaleza, por otra parte, no exhaustiva, por lo que podría la entidad considerar cualquier otra información probatoria disponible, como la basada en el conocimiento de los supuestos de hecho y de derecho aplicables al caso o el tipo de contexto de la empresa, por ejemplo. Incluso podría hacer uso de informaciones conocidas en fecha posterior a la de balance, derivadas de hechos que se hubieran producido entre la fecha de balance y la de formulación o autorización de los estados financieros para su divulgación, siempre referidos a condiciones que ya existieran en la fecha de cierre del ejercicio contable, de conformidad con lo establecido en la NIC 10, «Hechos posteriores a la fecha del balance».

A pesar de todos estos avances, en noviembre de 2010 el Consejo readmitió el criterio de probabilidad, aunque decidió conservar la esencia de esas orientaciones cualitativas para facilitar la identificación del nacimiento de obligaciones en escenarios inciertos, de una manera particular, las relacionadas con procedimientos judiciales o similares.

¹⁴ IASB Meeting Audio Playback de 20 de julio de 2007 (resumido en Agenda Paper 10B de la misma fecha).

V. OBLIGACIONES DE ESTAR PREPARADO (*STAND-READY OBLIGATIONS*)

1. EL CONTRASENTIDO DE LAS OBLIGACIONES POSIBLES

Cuando la NIC 37 trata los pasivos contingentes, incorpora dentro de este término dos definiciones muy distintas, con sendas descripciones de las características correspondientes a cada una de ellas. Por una parte, se refiere a las obligaciones presentes, surgidas a raíz de sucesos pasados, que no se han reconocido contablemente bien porque no es probable que la empresa tenga que satisfacerlas, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos, bien porque el importe de las obligaciones no puede ser valorado con la suficiente fiabilidad. Y por otra parte, se refiere a las obligaciones posibles, surgidas a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa. Me refiero ahora a la segunda de las definiciones, a la relativa a las obligaciones posibles, aquellas en las que la cuestión sobre si se ha originado una obligación presente se muestra como incierta, dado que no se ha verificado una probabilidad mayor de que se haya incurrido en ella que de lo contrario. Se trata de pasivos contingentes que conforme a la NIC 37 no se reconocen contablemente puesto que hasta que no ocurran determinados hechos futuros no se confirmará si la empresa tiene una obligación presente que pueda suponer una salida de recursos que incorporen beneficios económicos.

Las obligaciones posibles han sido consideradas también en la NIIF 3, «Combinaciones de negocios». En el párrafo 37 de la versión de 2004 de esta norma se establecía que la entidad adquirente reconocería por separado los pasivos contingentes identificables de la adquirida, en la fecha de la adquisición, si sus valores razonables podían ser medidos con fiabilidad. De este modo, se valoró que en la fecha de adquisición la entidad adquirente reconociera todos los pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios, incluso las obligaciones posibles¹⁵. El Consejo razonó en aquel momento que las obligaciones posibles en una combinación de negocios debían reconocerse como pasivos dentro del proceso de distribución del coste. Y eso se justificaba con base en que estos elementos reducían de hecho el precio que la adquirente estaba dispuesta a pagar por la adquirida, ya que estaba asumiendo una obligación.

En mi opinión, este punto de vista desde el que el IASB observó las llamadas obligaciones posibles induce a pensar que estas figuras son en realidad auténticas obligaciones presentes. De hecho, si durante el proceso de valoración de la participación adquirida la empresa adquirente exige un descuento en el precio por la existencia de estas partidas es probablemente porque la empresa espera tener que desprenderse de recursos económicos para su cancelación, es decir, porque

¹⁵ El párrafo 23 de la actual versión de la NIIF 3 establece que «[...] la adquirente reconocerá en la fecha de adquisición un pasivo contingente asumido en una combinación de negocios si es una obligación presente que surja de sucesos pasados y su valor razonable puede medirse con fiabilidad. [...]».

ha identificado la existencia de un pasivo. Mencionaba en el epígrafe dedicado a la propuesta de eliminación del término «pasivo contingente» por parte del IASB en el marco de la reforma de la NIC 37, que las obligaciones presentes no reconocidas contablemente por no ser probable una salida de recursos pasarían con la norma modificada, en tanto que pasivos, a reflejarse en el balance. Y en ese momento afirmé que aunque esas partidas llevan asociada una contingencia, no existe ninguna duda sobre su carácter de pasivos. Resuelvo ahora intentar demostrar que también las denominadas obligaciones posibles constituyen auténticos pasivos, y el adjetivo contingente se refiere igualmente en este caso, no al pasivo en sí, condicionando su existencia, sino a una característica asociada que de ocurrir, afectará a su importe. Dado que en el caso de una transacción se valorarían como un pasivo más, no pueden ser definidas como una obligación condicional, que no existe, y que solo llegaría a nacer si ocurriera o dejara de ocurrir un suceso futuro.

2. SUCESOS PASADOS INCIERTOS VERSUS SUCESOS FUTUROS

Veamos ahora con un poco más de detalle la definición de obligación presente que propone el BM de la NIC 37, con el objeto de reflexionar sobre el alcance que tiene la noción de sucesos futuros y ponerla en relación con la de sucesos pasados inciertos. Para ello nos apoyaremos en el ya presentado ejemplo de la hamburguesa contaminada y tocaremos el concepto de riesgos empresariales. En el curso de los trabajos de reforma de la norma sobre provisiones el IASB alcanzó la conclusión de que la definición de obligación presente debía dejar claros tres aspectos: 1) Que una obligación existe cuando una entidad tiene un compromiso o responsabilidad de actuar de una manera determinada. 2) Que el compromiso o responsabilidad de actuar es frente a otra parte. 3) Que la obligación presente existe independientemente de sucesos futuros.

Nos interesa en este momento centrarnos en el tercero de los aspectos, el relativo a los sucesos futuros, para lo que comenzamos recordando el sentido de la incertidumbre asociada al nacimiento de las obligaciones, es decir, de la incertidumbre ligada a sucesos pretéritos. En el ejemplo de la hamburguesa, en el que nos planteábamos la existencia de una obligación presente con base en el acaecimiento de un suceso pasado, el Consejo se inclinaba por razonar que a la fecha de cierre del ejercicio el vendedor tendría una obligación presente solamente si la hamburguesa vendida hubiera estado contaminada, entendiéndose que, en general, si existe incertidumbre acerca del acaecimiento del suceso pasado, se presenta en consecuencia incertidumbre sobre el nacimiento de la obligación, por lo que concluía que la empresa no estaría ante una obligación presente, sino ante un riesgo empresarial, el riesgo de ser demandada por haber vendido una hamburguesa contaminada, en su caso. Esto es, el origen de la obligación solo se desencadenaría si ocurriera un suceso futuro, si en el futuro se interpusiera una demanda contra la empresa, algo que, a la fecha de cierre del ejercicio, la empresa en principio no podía conocer. Una interpretación alternativa para este supuesto consistía en entender que el suceso que daba origen a la obligación había ocurrido ya, era un suceso pasado, la venta de la hamburguesa, habiendo nacido por tanto una obligación en ese momento de la transacción, puesto que la empresa debía vender el producto en buenas condiciones o, en caso contrario, compensar al cliente con una indemnización. Conforme a esta interpretación, no existirían dudas sobre el nacimiento de la obligación y,

en consecuencia, la empresa debería teóricamente reflejar a la fecha de cierre del ejercicio contable la obligación de indemnizar, dado que siempre habría alguna probabilidad de que llegara a materializarse dicha indemnización.

Resulta, por tanto, que un elemento fundamental que marca la diferencia entre el nacimiento o no de una obligación es el momento de acaecimiento del suceso fuente de su origen. Si el suceso es pasado y ha ocurrido, podemos hablar de la presencia de una obligación, pero si se trata de un suceso futuro estaríamos, en cambio, ante lo que el IASB llama una obligación posible y, en consecuencia, solamente ante un riesgo empresarial. En este sentido, el Consejo concluyó en marzo de 2007 que la existencia de una obligación presente es lo que marca la diferencia entre un pasivo y un riesgo empresarial, y por lo tanto el acontecimiento de sucesos pasados distingue los pasivos de los riesgos empresariales¹⁶. Así, una obligación presente surge tras haber ocurrido algo, mientras que un riesgo empresarial es algo que podría ocurrir en el futuro. Asimismo, una salida potencial de recursos económicos no permite diferenciar los pasivos de los riesgos empresariales, dado que ambas figuras pueden dar lugar a salidas de recursos.

A pesar de estas construcciones, no encuentro totalmente congruente desde un punto de vista conceptual el modelo presentado por el IASB. En efecto, hemos dicho que en el ámbito de las combinaciones de negocios se había llegado a entender, de una manera en mi opinión muy coherente con la realidad empresarial, que las llamadas obligaciones posibles representaban a menudo auténticos pasivos dado que tenían un valor, un efecto negativo sobre el precio que la empresa adquirente estaba dispuesta a pagar por la adquirida. Y con base en eso planteaba la hipótesis de que las obligaciones posibles serían en realidad, en esos casos, auténticas obligaciones presentes. En este mismo sentido, no me parece aceptable que se niegue su cualidad de pasivo a pesar de que en el proceso de valoración de la adquirida la adquirente descuenta en el precio un importe por la presencia de estas partidas. No resulta, por tanto, coherente hablar de obligaciones posibles, pues eso implicaría admitir que se trata de obligaciones condicionales, o lo que es lo mismo, de no pasivos, algo que resulta contradictorio con todo lo dicho más arriba.

Podemos ver estas afirmaciones con mayor claridad si retomamos el caso de la hamburguesa tan estudiado y discutido por el IASB. Este ha tendido a afirmar que en el supuesto planteado no se puede confirmar el evento pasado que daría lugar a una obligación presente, ya que no se había confirmado a la fecha de balance que la hamburguesa vendida estuviera contaminada. Pero sería un hecho fácilmente aceptable que en el marco de la política de costes adoptada por la entidad se incluyera dentro del precio de la hamburguesa un componente para reflejar la posibilidad de que esta tuviera que realizar un desembolso en caso de contaminación, así como que la empresa estuviera dispuesta a pagar a un tercero una prima por la transferencia de los efectos asociados a esa posibilidad. Estaríamos, por lo tanto, ante un pasivo, con origen en la presencia de una obligación presente, la de indemnizar si fuera necesario, que es consecuencia de un suceso pasado, la venta del producto bajo una jurisdicción con unas normas legales determinadas en caso de contaminación.

¹⁶ Reunión del IASB de 20 de marzo de 2007 (Agenda Paper 3B).

3. ESCISIÓN DE LAS OBLIGACIONES CON CONTINGENCIAS FUTURAS ASOCIADAS

Tras la eliminación del término «pasivo contingente», el BM de la NIC 37 utiliza el adjetivo «contingente» no para referirse a la incertidumbre asociada a la existencia de un pasivo, sino a los sucesos futuros inciertos que, en caso de ocurrir, determinarán el importe necesario para cancelar una obligación. Así, propone que un pasivo cuyo importe de cancelación sea contingente, dependiendo de la realización, o no, de uno o más sucesos futuros inciertos, debe ser reconocido como tal, al considerarse que satisface la definición de pasivo recogida en el MC, independientemente de la probabilidad de producirse o no esos sucesos futuros.

Pero, ¿cómo se engrana esto con los conceptos vistos anteriormente? Entiende el IASB que la contingencia no se refiere a la existencia o no de una obligación incondicional, sino a uno o más sucesos futuros que afectan al importe necesario para cancelar la obligación. Y así, se introduce una nueva forma de analizar algunas de las partidas anteriormente consideradas como pasivos contingentes, entendiendo que pueden ser descompuestas en dos obligaciones: una obligación que denomina incondicional y que da lugar a un pasivo, y una obligación que caracteriza de condicional y que determinará el importe necesario para la cancelación si se produce un cierto desenlace. Los pasivos para los que el importe de cancelación resulta contingente, dependiendo de uno o más sucesos futuros inciertos, se denominan en los documentos originales del IASB, en inglés, *stand-ready obligations*, que podríamos traducir como «obligaciones de estar preparado», puesto que la empresa soporta la obligación incondicional de estar preparada para cumplir con la obligación condicional si acontecen (o no acontecen) ciertos sucesos futuros inciertos. Así, el BM crea una construcción conceptual, quizás influenciada por las soluciones previstas por el FASB para el tratamiento de las garantías¹⁷, en virtud de la cual se puede explicar que en algunos casos existan pasivos en las empresas en los que el importe necesario para cancelarlos puede ser contingente o condicional dependiendo de la ocurrencia o no ocurrencia de uno o más eventos inciertos en el futuro. Y en estos casos interpreta el IASB, en definitiva, que las empresas cuentan con dos obligaciones, una obligación incondicional y otra condicional. En realidad, el BM de la NIC 37 no define el término «obligación de estar preparado», pero a la hora de describirlo subraya que se trata de una obligación presente que, en términos del MC, debe ser incondicional y en consecuencia su existencia no puede depender de la ocurrencia de acontecimientos futuros.

Podemos concluir que la existencia de una obligación presente permite distinguir una obligación de estar preparado de un riesgo empresarial, por las mismas razones por las que la existencia de una obligación presente diferencia un pasivo de un riesgo empresarial. Por lo tanto, se presenta como condición *sine qua non* que exista una obligación presente también para que una partida pueda ser descrita como una obligación de estar preparado, concepto que describe situaciones en

¹⁷ Financial Accounting Standards Board (FASB), *FASB Interpretation No. 45 Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others (FIN 45)*, Financial Accounting Standards Board, Norwalk (Connecticut), November 2002.

las que tan solo existe incertidumbre acerca del importe necesario para cancelar una obligación presente, pero en las que no se da incertidumbre sobre la propia existencia de la obligación presente.

VI. OBLIGACIONES IMPLÍCITAS

1. LA DEBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES NO FUNDAMENTADAS EN UN MANDATO LEGAL

Conforme establece la NIC 37, las obligaciones pueden tener su origen tanto en una disposición expresa, ya sea de tipo legal o contractual, como en un reconocimiento implícito por parte de la empresa. Entiende la norma que la propia empresa, con determinadas actuaciones no vinculantes desde un punto de vista estrictamente legal, puede originar una obligación si con ellas ha creado una expectativa válida frente a terceros de que la ha asumido, lo que ocurre si expresa explícita o implícitamente que cumplirá frente a ellos ciertos compromisos o responsabilidades. Estas promesas pueden manifestarse bien mediante un patrón de comportamiento de la empresa, bien mediante políticas empresariales que son de dominio público o bien mediante declaraciones concretas que confirmen su aceptación. La expectativa válida, creada por la empresa ante los terceros con los que debe cumplir sus compromisos o responsabilidades, constituye el suceso pasado del que conforme a la norma se deriva la obligación, el que se ha denominado suceso que da origen a la obligación. Según la NIC 37, este suceso implica que a la empresa no le queda, como consecuencia del mismo, otra alternativa más realista que atender al pago de la obligación creada por tal suceso.

Pero recordamos por otra parte que la NIC 37, cuando desarrolla el significado de la noción de obligación, pone como condición que esta exista independientemente de las acciones futuras de la empresa, de modo que los desembolsos que pueda evitar mediante actuaciones futuras no representan una obligación para ella. Parece incongruente, por una parte, subordinar la existencia de las obligaciones a su independencia respecto de todo tipo de actuación futura por parte de la empresa y, por otra parte, admitir que esta cuenta con otras alternativas distintas a la de hacer el pago, aunque no sean las más realistas, que permitieran evitar que se presentara el suceso que habría de dar origen a la obligación. Asimismo, tampoco parece muy sólida la afirmación de que una vez creada una expectativa ante terceros, a la empresa no le queda otra alternativa más realista que cumplir con sus promesas.

Por su parte, el MC define las obligaciones presentes como el compromiso o la responsabilidad de actuar frente a otra parte de una determinada manera, pero afirma que las obligaciones también pueden aparecer por la actividad normal de la empresa, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o de actuar de forma equitativa, admitiendo las obligaciones implícitas.

En mi opinión, la condición de que la obligación deba existir independientemente de las acciones futuras de la empresa es categórica, y no deja mucho margen de interpretación al nacimiento

de obligaciones más allá de las que puedan ser exigibles conforme a derecho. En el supuesto que he planteado más arriba de unos grandes almacenes que siguen la política comercial de admitir la devolución de los productos vendidos cuando el cliente no se sienta satisfecho, incluso si esos productos presentan un cierto grado de deterioro por su uso, el comercio ha creado una expectativa válida frente a sus clientes, que es consecuencia de su patrón de comportamiento pasado o de una política comercial bien conocida por esa clientela y como resultado entiende la NIC 37 que ha nacido una obligación. Pero al mismo tiempo, es obvio que a la empresa sí le queda otra alternativa que podría ser realista, la de suspender en el futuro la práctica de admitir esos productos a devolución, y si le queda otra alternativa realista (todo dependerá del coste de cada una de las alternativas), no se verifica la presencia del suceso que da origen a la obligación y, por lo tanto, no se ha originado una obligación, lo que niega el razonamiento anterior. En conclusión, a pesar de haber creado la empresa una expectativa válida ante terceros no ha nacido una obligación que pueda existir independientemente de las acciones futuras de la empresa.

Si la obligación debe existir independientemente de las acciones futuras de la empresa, es decir, de la gestión de la entidad, y si los desembolsos que pueda evitar mediante actuaciones futuras no representan una obligación para la empresa, nos encontramos también con una contradicción en relación con los costes de reestructuración. En efecto, dice la norma que una vez que una entidad haya anunciado o comenzado a ejecutar un plan de reestructuración, soporta una obligación implícita por los gastos futuros esperados para completar esa reestructuración. El fundamento de esta conclusión es que el anuncio o comienzo de la ejecución de un plan crea expectativas válidas ante terceros de que la entidad va a llevarla a cabo, por lo que esta no tiene otra alternativa más realista que incurrir en los gastos necesarios para completar el plan. No obstante, tampoco en estos casos existe ningún inconveniente que impida a la empresa decidir evitar los costes retirando o modificando sus planes, si lo considera económicamente oportuno.

En este mismo sentido se pronunció la CINIIF 6, «Obligaciones surgidas de la participación en mercados específicos – Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos», que tras contemplar la posibilidad de que una entidad que operara en ese mercado podría estar soportando una obligación implícita por los costes que inevitablemente incurriría si continuara operando en él, puesto que no sería una alternativa realista retirarse del mercado, rechazó esta aproximación, apoyándose en el mandato de la NIC 37 que establece que una obligación debe existir independientemente de las acciones futuras de la empresa.

2. INSATISFACTORIA ELABORACIÓN CONCEPTUAL EN EL PROYECTO DE MODIFICACIÓN

Ante las dificultades descritas en el apartado anterior y con la aspiración de solventarlas, el BM de la NIC 37 creyó que podía evitar las inconsistencias presentadas mejorando la definición de obligación implícita. Con ese objetivo añadió que para que se produzca el nacimiento de una obligación implícita además de ser necesaria la creación de una expectativa válida ante terceros, debe ocurrir que esos terceros puedan contar razonablemente con el cumplimiento por parte de la entidad de sus

responsabilidades. Por otra parte, el BM entendió que también resultarían beneficiosas para clarificar la figura de las obligaciones implícitas las propuestas presentadas en el ámbito de la definición de pasivo. Y de una manera muy particular, la sugerencia de sustituir la condición de que «a la empresa no le queda otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente», para que se verifique el nacimiento de una obligación a partir de un suceso pasado, por la de que «la empresa debe contar con poca o ninguna capacidad para evitar el pago», expresión a cuya ambigüedad ya hice referencia en el epígrafe dedicado a la problemática relativa al concepto de obligación presente.

En relación con las provisiones por reestructuración, el BM tuvo el acierto de abandonar el detallado tratamiento que ofrece la NIC 37, orientado a determinar cuándo aparece una obligación implícita por motivo de reestructuración y, simplificándolo notoriamente, afirmó que un pasivo por costes de reestructuración se reconoce única y exclusivamente cuando satisfaga la definición de pasivo, con independencia de que esos costes se deriven de una reestructuración o no.

Posteriormente, como consecuencia de las críticas recibidas, sobre todo a raíz de la consulta pública del BM de 2005, el IASB propuso un par de mejoras que supuestamente aclararían y facilitarían el tratamiento de las obligaciones implícitas, integrándolas mejor en el seno del concepto de pasivo. En primer lugar, el Consejo planteó la sustitución de la condición de «poca o ninguna capacidad para evitar el pago», incorporada en la definición de obligación, por la tomada del MC de «compromiso o responsabilidad de actuar». Y en segundo lugar, sugirió el Consejo aclarar que las meras decisiones de la dirección de la empresa o sus intenciones de incurrir en salidas de recursos que lleven incorporados beneficios económicos no son, por sí mismas, suficientes para justificar el origen de una obligación¹⁸, afirmando incluso que la presión económica no constituye razón suficiente para justificar el nacimiento de una obligación, de modo que aunque una empresa se sienta forzada a actuar de una determinada manera, en defensa de sus intereses económicos, eso no significa que soporte un «compromiso o responsabilidad de actuar» frente a terceros.

A pesar de estos intentos de mejora, podemos identificar todavía algunas debilidades o discordancias:

Primero, en relación con la noción de expectativa válida creada ante terceros, la agregación de que para que se produzca el nacimiento de una obligación implícita es necesario que los terceros puedan contar razonablemente con el cumplimiento de las responsabilidades por parte de la entidad, no aporta mucho. En efecto, por una parte, el hecho de que los terceros perciban que pueden contar con el cumplimiento por la empresa no implica que esta tenga el compromiso o responsabilidad de actuar y, por otra parte, el adverbio «razonablemente» no consigue reducir la ambigüedad que en sí ya incorpora la expectativa creada frente a terceros.

Segundo, se sigue presentando una seria incoherencia entre las definiciones de obligación presente y de obligación implícita. Esta última se define como aquella que, sin dimanar de una

¹⁸ Reunión del IASB de 20 de julio de 2007 (Agenda Paper 10A).

imposición legal, se presenta si la entidad ha revelado o mostrado que acepta unas responsabilidades específicas, lo ha manifestado a los terceros beneficiarios y como consecuencia de ello ha creado una expectativa válida de que cumplirá con sus compromisos. Pero la obligación presente se define como aquella que existe independientemente de todo suceso futuro, de modo que si la entidad puede evitarla mediante sus acciones en el futuro, entonces no tiene una obligación presente. El problema radica en que en principio, en ausencia de imposición legal, la empresa podría, mediante sus propias acciones en el futuro, rehuir sus compromisos. A mayor abundamiento, el borrador de trabajo de la nueva norma publicado en 2010¹⁹ establece que las decisiones o intenciones de la dirección de la empresa de actuar en un determinado sentido no son, por sí mismas, suficientes para crear una obligación, ni siquiera en el caso en el que la empresa se vea forzada económicamente a actuar en ese sentido debido a presiones de tipo comercial o para poder continuar sus actividades.

Y tercero, a pesar de la anterior afirmación del IASB de que ni siquiera en el caso de que la empresa se vea forzada económicamente a actuar en un determinado sentido se origina una obligación, entiendo que si el quebranto económico derivado de no actuar en ese sentido es significativo frente a la alternativa de actuar, se origina una obligación implícita. Y con mayor razón, en el caso concreto de que se pusiera en una situación comprometida la continuidad de sus actividades y, por consiguiente, la propia existencia de la entidad.

VII. CONCLUSIONES FINALES

1. El IASB se encuentra actualmente inmerso en un proyecto de investigación, de marcado carácter conceptual, destinado a la elaboración y emisión de una nueva NIIF que sustituirá la NIC 37, «Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes», a cuyo efecto publicó en 2005 un BM que marcó el inicio de un proceso de discusiones y elaboración de conclusiones provisionales que aún no ha finalizado. Las dificultades encontradas, sobre todo a la hora de delimitar los conceptos fundamentales, hacen complicado el logro de un modelo contable coherente y satisfactorio.
2. El ámbito de aplicación *ratione materiae* del modelo propuesto por el IASB se extiende más allá de los elementos de naturaleza contingente, abarcando con carácter general todos los pasivos, con las únicas condiciones de que no vengan cubiertos por otra norma internacional y que no se deriven de contratos pendientes de ejecución no onerosos, lo que contradice el espíritu de la norma y perjudica la fiabilidad de la información contable.
3. En el curso de los trabajos de investigación desarrollados por el IASB, se produce una grave confusión terminológica y conceptual, equiparando las nociones de

¹⁹ Working Draft (Liabilities) de 19 de febrero de 2010.

- «contingente» y «condicional», lo que desemboca en la eliminación defectuosamente justificada del término «pasivo contingente».
4. Uno de los resultados principales del proyecto de investigación promovido por el IASB consiste en la no incorporación de las obligaciones posibles en los estados financieros, por entender que no observan la definición de pasivo, lo que lleva a omitir información financiera que puede tener impacto en patrimonio y en resultados y, por tanto, ejercer influencia en las decisiones de los inversores.
 5. El Consejo ha definido obligación como el compromiso o responsabilidad de actuar en un determinado sentido y, tras serias vacilaciones, ha optado por mantener la regla de que en situaciones inciertas se origina una obligación si existe una probabilidad mayor de que se haya incurrido en ella que de lo contrario, lo que incrementa el número de partidas no reconocidas contablemente. El IASB introduce, no obstante, una artificiosa construcción, las llamadas obligaciones de estar preparado, para justificar el reconocimiento de algunas de las obligaciones posibles (garantías). En su virtud, ciertas obligaciones con contingencias futuras asociadas se escinden en dos: una obligación incondicional que da lugar a un pasivo y una obligación condicional que determinará el importe necesario para la cancelación si se produce un cierto desenlace.
 6. Tras la revisión de las soluciones propuestas por el BM de la NIC 37 en materia de obligaciones implícitas, se constata una seria incongruencia entre el concepto relativo a estas y la definición de obligación. La creación de una expectativa válida ante terceros de que la empresa cumplirá con sus compromisos, origen de la obligación implícita, no garantiza que no pueda evitar dicho cumplimiento mediante sus acciones en el futuro, lo que contradice la definición de obligación presente.

Bibliografía

- AHARONY, A. y DOTAN, A. [2004]: «A comparative analysis of auditor, manager and financial analyst interpretations of SFAS 5 disclosure guidelines», *Journal of Business Finance & Accounting*, 31, págs. 475-504.
- ALI, A. y HWANG, L. [2000]: «Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data», *Journal of Accounting Research*, 38 (1), págs. 1-21.
- BARTOV, E.; GOLDBERG, S. R. y KIM, M. [2001]: «The valuation-relevance of cash-flows and earnings: An international perspective», *Journal of International Financial Management and Accounting*, 12 (2), págs. 103-132.
- BELKAOUI, A. R. [1992]: *Accounting theory*, 3.rd ed., Academic Press.
- BERETTA, S. y BOZZOLAN, S. [2004]: «A framework for the analysis of firm risk communication», *The International Journal of Accounting*, 39, págs. 265-288.
- BERNSTEIN, L. A. [1995]: *Fundamentos de análisis financieros*, 4.^a ed., McGraw-Hill.

- BLASCO LANG, J. J. [1998]: «De la contabilidad creativa al delito contable», *Partida Doble*, 85, págs. 33-39.
- BOTOSAN, C. A.; KOONCE, L.; RYAN, S. G.; STONE, M. S. y WAHLEN, J. M. [2005]: «Accounting for Liabilities: Conceptual Issues, Standard Setting, and Evidence from Academic Research», *Accounting Horizons*, 19 (3), págs. 159-186.
- BROWN, S. y HILLEGEIST, S. A. [2007]: «How disclosure quality affects the level of information asymmetry», *Review of Accounting Studies*, 12, págs. 443-477.
- BRÜGGEMANN, U.; HITZ, J. M. y SELFHORN, T. [2013]: «Intended and Unintended Consequences of Mandatory IFRS Adoption», *European Accounting Review*, 22 (1), págs. 1-37.
- BURGSTHALER, D. C. y DICHEV, I. D. [1997]: «Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses», *Journal of Accounting and Economics*, 24 (1), págs. 99-126.
- CALLAO GASTÓN, S. y JARNE JARNE, J. I. [2011]: «El impacto de la crisis en la manipulación contable», *Revista de Contabilidad*, 14 (2), págs. 59-85.
- CAPRIOTTI, K. y WALDRUP, B. E. [2005]: «Miscommunication of uncertainties in financial statements: a study of preparers and users», *Journal of Business & Economics Research*, 3, págs. 33-46.
- CEA GARCÍA, J. L. y VIDAL LOPO, R. [2008]: «Escenarios de excepción de prevalencia de la imagen fiel sobre los principios y normas contables legales», *RCyT. CEF*, 308, págs. 113-150.
- CUADRADO EBRERO, A. y VALMAYOR LÓPEZ, L. [1998]: *Metodología de la investigación contable*, McGraw-Hill.
- CUCCIA, A. D.; HACKENBRACK, K. y NELSON, M. W. [1995]: «The Ability of Professional Standards to Mitigate Aggressive Reporting», *The Accounting Review*, 70 (2), págs. 227-248.
- CHRISTENSEN, H. B.; LEE, E.; WALKER, M. y ZENG, Ch. [2015]: «Incentives or standards: What determines accounting quality changes around IFRS adoption?», *European Accounting Review*, 24 (1), págs. 31-61.
- DAVIDSON, R. A. y CHRISMAN, H. H. [1994]: «Translations of uncertainty expressions in Canadian Accounting and Auditing Standards», *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 3, págs. 187-203.
- DU, N. y STEVENS, K. [2011]: «Numeric-to-verbal translation of probability expressions in SFAS 5», *Managerial Auditing Journal*, 26, págs. 248-262.
- FAMA, E. F. [1965]: «The Behavior of Stock-Market Prices», *The Journal of Business*, 38 (1), págs. 34-105.
- GALLÉN ORTIZ, M. L. y GINER INCHAUSTI, B. [2005]: «La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos evidencias empíricas», *Revista española de financiación y contabilidad*, 124, págs. 141-182.
- GORE, J. P. O.; POPE, P. F. y SINGH, A. [2007]: «Earnings management and the distribution of earnings relative to targets: UK evidence», *Accounting and Business Research*, 37 (2), págs. 123-150.
- HOLTHAUSEN, R. W. y LEFTWICH, R. W. [1983]: «The economic consequences of accounting choice: implications of costly contracting and monitoring», *Journal of Accounting and Economics*, 5, págs. 77-117.
- JIMÉNEZ CARDOSO, S. M.; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M. y SIERRA MOLINA, J. [2002]: *Análisis financiero*, Ed. Pirámide.
- JONES, M. J. [2011]: *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals*, Wiley.
- KENNEDY, J.; MITCHELL, T. y SEFCIK, S. E. [1998]: «Disclosure of Contingent Environmental Liabilities: Some Unintended Consequences?», *Journal of Accounting Research*, 36 (2), págs. 257-277.

- KIESO, D. E.; WEYGANDT, J. J. y WARFIELD, T. D. [2012]: *Intermediate Accounting*, 4.th ed., Wiley.
- LEE, G. A. [1973]: *Modern Financial Accounting*, Thomas Nelson & Sons.
- LI, J. Q. y DING, Y. [2008]: «Institutional effects on information content of U. S. and French management earnings forecasts», *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 24, págs. 101-109.
- MARTÍNEZ CHURIAQUE, J. I. [1985]: «Contabilidad y contingencias empresariales», *Revista española de financiación y contabilidad*, 46, págs. 157-182.
- [2007]: «Provisiones y contingencias», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2-3, págs. 295-320.
- MUÑOZ MERCHANT, A. [2003]: *Fundamentos de Contabilidad*, Editorial CERA.
- [2009]: *Análisis de estados financieros: Teoría y práctica*, Ediciones Académicas.
- NASER, K. [1993]: *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*, 1.st ed., Prentice Hall.
- NELSON, M. W. y KINNEY, W. R. [1997]: «The effect of ambiguity on loss contingency reporting judgments», *The Accounting Review*, 72 (2), págs. 257-274.
- QUESADA SÁNCHEZ, F. J. [2004]: *Aproximación a la metodología de la ciencia*, Universidad de Castilla-La Mancha.
- RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, L. y NOGUERA GÁMEZ, L. C. [2014]: «Corporate reporting on risks: Evidence from Spanish companies», *Revista de Contabilidad*, 17 (2), págs. 116-129.
- ROSNER, R. L. [2003]: «Earnings Manipulation in Failing Firms», *Contemporary Accounting Research*, 20 (2), págs. 361-408.
- SCOTT, W. R. [2003]: *Financial Accounting Theory*, 3.rd ed., Pearson Education Canada Inc.
- SMITH, M.; KESTEL, J. y ROBINSON, P. [2001]: «Economic Recession, Corporate Distress and Income Increasing Accounting Policy Choice», *Accounting Forum*, 25 (4), págs. 334-352.
- TEIXEIRA, C. y SILVA, A. F. [2009]: «The Interpretation of Verbal Probability Expressions Used in the IAS/IFRS: Some Portuguese Evidence», *Revista de Estudios Politécnicos*, 7 (12), págs. 57-73.
- TÚA PEREDA, J. [2002]: «El marco conceptual y la reforma contable», *Partida Doble*, 136, págs. 52-59.
- [2006]: «Ante la reforma de nuestro ordenamiento», *Revista de Contabilidad*, 18, págs. 145-175.
- URÍAS VALIENTE, J. [1995]: *Análisis de estados financieros*, McGraw-Hill.
- ZEFF, S. A. [1978]: «The rise of economic consequences», *Journal of Accountancy*, 146, págs. 56-63.