

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

**“APLICABILIDAD DE LA NORMA INTERNACIONAL DE
INFORMACIÓN FINANCIERA 16 EN LA LEGISLACIÓN ARGENTINA”**

**“APPLICABILITY OF THE INTERNATIONAL STANDARD ON
FINANCIAL INFORMATION 16 IN ARGENTINE LEGISLATION”**

Autor: Daniel Alejandro Rodriguez Fabro

Legajo: VCPB06792

DNI: 18.243.203

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Entre Ríos Julio de 2020

ÍNDICE

Resumen	2
Abstract	3
Introducción	4
Método	16
Resultados	19
Discusión	25
Referencias	36

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo principal, investigar la posible existencia de obstáculos jurídicos en la legislación argentina actual para la aplicación del contrato de arrendamiento regulado en la norma internacional de información financiera número 16, teniendo en cuenta que cada país tiene sus propias normas legales que tipifican dicho contrato. Para cumplir con este objetivo, en la introducción se reseñó los dos grandes sistemas jurídicos imperantes en el mundo: el anglosajón y el continental, estableciéndose sus características y diferencias. Perteneciendo Argentina al segundo grupo fue posible su estudio, atento a que su regulación está compendiada en un solo cuerpo legal, como es el código civil y comercial, y no en diversos fallos, como ocurre en el sistema anglosajón. Utilizando esencialmente el método cualitativo y como material de investigación la legislación contable internacional antes indicada y las normas jurídicas argentinas, se hizo un estudio comparativo del contrato de arrendamiento en lo que se refiere al objeto, las prestaciones u obligaciones de las partes, precio y plazo. Se obtuvo como resultado que en Argentina el precio, el destino de la cosa arrendada y los plazos difieren con la norma internacional, lo que obstaculiza su aplicación. En las conclusiones se propuso como solución una modificación de la legislación argentina, flexibilizando los parámetros legales.

Palabras Claves: arrendamiento, contabilidad, leyes.

Abstract

The main objective of this work was to investigate the possible existence of legal obstacles in current Argentine legislation for the application of the lease contract regulated in international financial reporting standard number 16, taking into account that each country has its own legal standards that typify said contract. To fulfill this objective, the introduction outlined the two great legal systems prevailing in the world: the Anglo-Saxon and the continental, establishing their characteristics and differences. Belonging to the second group, Argentina was able to study it, considering that its regulation is summarized in a single legal body, such as the civil and commercial code, and not in various rulings, as occurs in the Anglo-Saxon system. Using essentially the qualitative method and as research material the international accounting legislation indicated above and the Argentine legal norms, a comparative study of the lease was carried out in relation to the object, benefits or obligations of the parties, price and term . It was obtained as a result that in Argentina the price, the destination of the leased thing and the terms differ with the international norm, which hinders its application. In the conclusions, a modification of Argentine legislation was proposed as a solution, making the legal parameters more flexible.

Keywords: leasing, accounting, laws.

Introducción

Después de la segunda guerra mundial, se restablecieron las relaciones económicas entre los países como único camino para lograr un paulatino crecimiento del comercio y de las operaciones financieras internacionales. El mundo entendió que el aislamiento no era la solución. Para ello se crearon organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), convertido después en la Organización Mundial del Comercio, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) creado en 1961 como heredera de la originaria Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y tantos otros, que intentaron lograr a una rústica integración. El viejo continente, que había sufrido dos desastrosas guerras, entendió perfectamente el dilema. En los años cincuenta, comenzó con la Comunidad Económica Europea hasta llegar a una completa integración económica y monetaria con la Unión Europea (González y Mascareñas, 1.999).

Como resulta claro, las necesidades económicas y financieras fue el motor que impulsó a los países, no solo en Europa sino también en América, a lograr una cooperación de sus economías. Este proceso llegó a un punto álgido en los años noventa, en donde se popularizó el término: globalización. El mundo ya no se medía en kilómetros sino en centímetros.

Mientras las economías y fundamentalmente los mercados de capitales de cada país funcionaron con relativa independencia, la necesidad de compatibilizar normas contables de las entidades o empresas, solo fue una preocupación con relación a las normas locales; pero la globalización de las actividades comerciales y sobre todo de la inversión hizo que dichas cuestiones adquiriesen dimensiones internacionales. La

preocupación por la armonización mundial de normas contables comenzó a instalarse en los años sesenta, a raíz de la imperiosa necesidad de circulación de los grandes capitales en busca de inversión, que fue creciendo en la sucesivas décadas, acelerándose en los años noventa, como se dijo, debido principalmente a la internalización de los mercados financieros, facilitadas por el desarrollo de la tecnología (Fowler Newton, 2.011).

Que en un mismo mercado de valores se coticen títulos de capital o de deuda de empresas domiciliadas en diversos países, cuyos estados financieros podrían estar preparados con normas contables distintas, atentaba directamente contra la claridad en la información de dichos estados y entorpecía su análisis para la toma de decisiones. En este marco es que dos entidades muy importantes trataron de unificar las normas: *International Accountig Standards Board* (IASB) en el ámbito internacional y *Financial Acconting Stamdards Board* (FASB) en Estados Unidos.

IASB es un organismo privado que elabora la regulación contable de la Unión Europea para los estados financieros consolidados de empresas que cotizan en los mercados de valores. Sus normas se llaman NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera, anteriormente denominadas NIC que significa Normas Internacionales de Contabilidad. Dichas normas han sido adoptadas también por numerosos países, fuera de Europa. FASB es un organismo privado para elaborar la regulación contable de las compañías que cotizan en Estados Unidos. Sus normas son llamadas US GAAP Principios Contables Generalmente Aceptados en los Estados Unidos. El primero adopta un modelo contable basado en reglas, lo cual le da mucha rigidez, mientras que el otro un modelo basado en principios, le otorga bastante laxitud (Rodriguez García y Bernard Herrera, 2007).

En el afán de unificar normas contables, IASB y FASB comenzaron un proceso de convergencia, el cual se hizo explícito en el año 2002 con la firma de un memorando

de entendimiento, que se conoce con el nombre de Acuerdo de *Norwalk*, ciudad en donde tiene la sede FASB, estado de *Connecticut*. En él se comprometieron a lograr sus mejores esfuerzos para: a) compatibilizar totalmente, y tan pronto como fuera posible, sus normas de información financiera y b) coordinar sus programas de trabajo futuros para asegurarse que la compatibilidad, una vez alcanzada, sea mantenida. A partir de allí, comenzaron diversos proyectos para lograr la convergencia y eliminar, en lo posible, las diferencias.

En Febrero del año 2.006 el IASB y FASB suscribieron un segundo memorando de entendimiento, estableciéndose una meta, llegar al 2008 con progresos significativos en la identificación de normas contables que debieran ser armonizadas. Un hecho muy importante, aceleró el proceso: la crisis de 2008.

Entre mediados de Septiembre y finales de Octubre de ese año fatídico, las bolsas y los sistemas bancarios e hipotecarios de los Estados Unidos sufrieron el efecto de un verdadero Tsunami financiero, al que siguió una cadena de pánicos bancarios y bursátiles que se extendió a escala mundial, provocando una fuerte contracción del crédito (Marichal, 2013).

Esa crisis, que no se veía desde la Gran Depresión de los años treinta, obligó incluso al G20 a emitir un comunicado en Noviembre informando la intención de trabajar en conjunto para restablecer el crecimiento global y lograr la reformas necesarias a los sistemas financieros de todo el planeta, dando un fuerte impulso a la armonización de normas de información financiera a nivel global, que se había iniciado años atrás. Este proceso aún continúa en la actualidad.

En lo que respecta a los arrendamientos, es una de las opciones más empleadas por las empresas en varias partes del mundo por la sencilla razón de que pueden disponer de maquinarias y equipos tecnológicamente modernos, sin afectar el flujo de

efectivo que significaría su adquisición o compra ordinaria. Además, pueden ser renovados con gran facilidad.

En este sentido y siguiendo con el desarrollo histórico de las normas internacionales, se debe destacar algo muy importante: en el año 2001, IASB adoptó la NIC 17 – Contabilidad de Arrendamientos, que había sido originalmente emitida por la IASC en 1.997, el organismo predecesor en el dictado de estas normas. En 2003 tuvo una revisión. Asimismo, atento a su complejidad se dictaron normas de interpretación llamadas IFRIC 4 o CINIIF 4 su sigla en castellano.

Recapitulando: el proceso de armonización de normas de información financiera, en general, comenzó formalmente en 2002 con el memorando de entendimiento entre IASB y FASB. Ahora bien, en materia de arrendamientos, IASB venía aplicando la NIC 17 en Europa y algunos países que adoptaron dicha norma y en Estados Unidos algunas compañías también aplicaban dichas normas que coexistían con US GAAP.

En 2005 la SEC, *Securities and Exchange Commission*, organismo regulador de los mercados de valores estadounidenses; sería como la Comisión Nacional de Valores en Argentina:

“Manifestó su preocupación por la falta de transparencia de la información que desglosaban las empresas arrendatarias con relación a sus obligaciones que surgen por contratos de arrendamiento, preocupación que compartía con inversores y analistas, y por el hecho de que existieran 1,25 billones de dólares de compromisos de pago fuera de balance” (Morales Diaz, 2016, p. 2).

Para entender bien lo que quiere decir la expresión fuera de balance, es indispensable analizar brevemente como consideraba la NIC 17 a los arrendamientos. Básicamente distinguía un arrendamiento financiero y otro operativo, en función del grado de riesgo y beneficio que se transfería con el activo. Se definía arrendamiento financiero como el arrendamiento en el que se transfería todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y como operativo, por su negativa, es decir si no se habían transferido substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Asimismo, la norma daba una serie de pautas para clasificarlos como financieros: estas estaban relacionadas con la transferencia de la propiedad del activo arrendado, si existía opción de compra al finalizar el contrato, si el contrato cubría toda la vida económica del activo, si los pagos mínimos futuros actualizados equivalían al valor del activo, entre otras. En caso contrario, se consideraba operativos.

¿Cómo se reflejaba esta distinción en la contabilidad? Cuando se trataba de un arrendamiento financiero, el arrendatario, usuario del bien, debía registrar un activo y un pasivo en el balance por un valor igual al valor razonable del bien, o si este fuera menor, por el valor actual de los pagos mínimos establecidos al inicio del arrendamiento, descontados estos pagos con el tipo de interés implícito del arrendamiento o bien con el tipo de intereses de los préstamos del arrendatario. Por su parte, los arrendadores reconocía el activo cedido como activo en balance pero registrando como una partida a cobrar, con valor igual a la inversión neta del arrendamiento. Las cuotas que se cobraban se consideraban ingresos financieros.

Por lo tanto, los arrendamientos financieros eran tratados simétricamente tanto por el arrendador como por el arrendatario. El arrendador reconocía su activo y los ingresos que producía iban al estado de resultados, mientras que el arrendatario

reconocía un activo y al mismo tiempo un pasivo por la deuda de los cánones futuros a pagar.

El problema se originaba en los arrendamientos operativos, porque el arrendatario los debía tratar en forma totalmente distinta a los financieros. En efecto, el activo no lo reconocía como tal en su balance ni tampoco el pasivo por los cánones futuros; las cuotas a pagar se registraban como un simple gasto constante durante la vida del contrato de arrendamiento. Con esta explicación puede entenderse mejor por qué se decía que el arrendamiento quedaba fuera de balance: sencillamente porque no se registraba el pasivo que generaba el contrato por la transferencia del activo arrendado. Para los arrendadores no cambiaba mucho, ya que el activo subyacente quedaba registrado en el balance y los ingresos eran reconocidos en forma lineal en la contabilidad (Fernández Santos, 2009).

Este reconocimiento fuera de balance de los arrendamientos operativos complicaba tremendamente la comparabilidad de los estados financieros, en cuanto, por ejemplo, al nivel de deuda. En efecto, si una empresa decidía comprar un bien financiándolo y otra decidiera arrendarlo, podría ser una operación similar desde el punto de vista económico pero uno debía reconocerlo como una deuda y la otra no o incluso si la reconociera sería muy difícil calcular la deuda (Morales Diaz, 2016).

A partir de entonces, el IASB y el FASB comenzaron a trabajar conjuntamente en un nuevo proyecto de revisión de la contabilidad del arrendatario. La primera propuesta formal, esto es, el primer borrador de la norma, fue emitida por el IASB en 2010, posteriormente revisado en 2013. A lo largo del proceso, hubo mucha reticencia de las empresas a cambiar de modelo, cuestionando el beneficio que podría traer incorporar los arrendamientos operativos al balance. Finalmente, en enero de 2016 el IASB dictó la norma con un período de adaptación hasta enero de 2019 que comenzaría

a aplicarse. Así nació la NIIF 16 que reemplazó a la NIC 17 y a la CINIIF 4. Esta norma, introduce un cambio fundamental aplicable para los arrendatarios, ya que para los arrendadores no se ve modificado prácticamente. Desaparece la distinción anterior para los arrendatarios y todos los arrendamientos se contabilizan siguiendo el mismo modelo, con alguna excepción, el cual suele denominarse modelo de capitalización, similar al antiguo modelo de arrendamiento financiero (Moralez Diaz, 2018). En otras palabras, el arrendatario reconoce en su balance un activo, el derecho de uso del bien arrendado, y un pasivo, relacionado con las cuotas futuras a pagar.

A pesar del origen conjunto de esta norma, el FASB ha preferido seguir con el modelo dual, financiero y operativo, para el arrendatario, más similar a la extinta NIC 17.

En resumen: todos los arrendamientos pasaron a reconocerse en el balance como si fueran compras financiadas (Álvarez Pérez, 2017).

Esta modificación produjo un impacto muy importante en las empresas arrendatarias que hasta ese momento venían contabilizando los arrendamientos operativos como simples gastos. Esto se reflejó en las ratios más importantes de las empresas: apalancamiento, rotación de activos y fundamentalmente rentabilidad, entre otros.

En primer lugar, es de fundamental importancia precisar cómo se regula el contrato de arrendamiento en la NIIF 16. La norma dice que al inicio de un contrato, una entidad evaluará si el contrato es, o contiene, un arrendamiento. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si transmite el derecho a controlar el uso de un activo identificado por un período de tiempo a cambio de una prestación. Se considera que el contrato conlleva el derecho a controlar el uso de un activo si el arrendatario tiene el derecho de: a) obtener sustancialmente todos los beneficios económicos derivados del

activo identificado y b) dirigir el uso del activo individualizado. Luego desarrolla una serie de pautas o características económicas de este contrato.

Ahora bien, cada país tiene sus propias normas jurídicas para calificar a los contratos. Es decir, no existe una legislación mundial unificada sobre lo que se debe juzgar por arrendamiento; cada país posee su propio sistema de normas, restricciones, derechos y en general, su marco regulatorio. Por lo tanto, los acuerdos que las empresas hagan entre ellas no siempre será claro su encuadramiento legal. Exige una visión bifronte al encarar esta valoración: una jurídica y otra económica. Es decir, desentrañar su naturaleza jurídica en coordinación con su realidad económica para poder dictaminar si se está en presencia de un arrendamiento tipificado por la NIIF 16.

Calificar al contrato como arrendamiento, diferenciándolo de otros, y además, encuadrarlo dentro de la legislación del país, es muy importante porque determina su tratamiento contable, principalmente para el arrendatario. Por ejemplo, la NIIF 16 determina como opcional para el arrendatario de aplicar la norma si el arrendamiento es a corto plazo. En la Argentina existen plazos máximos y mínimos para los arrendamientos de inmuebles. En esencia, consiste en determinar si existen realmente impedimentos infranqueables para su vigencia, o si en realidad son pequeños obstáculos fácilmente superables. Para ello es necesario hacer un estudio comparativo de ambos sistemas de normas.

En este contexto, es fundamental plantear el siguiente interrogante: ¿existen en la legislación argentina impedimentos jurídicos para la aplicación de la NIIF 16?

Este será el problema a investigar en el presente trabajo, pero previamente, se debe dar el contexto legal argentino en el cual se aplicará la norma internacional.

Hay dos grandes sistemas jurídicos mundiales, uno denominado *common law* y el otro llamado codificado o continental. El primero, en un sentido amplio, se refiere a

aquel sistema legal basado, primordialmente, en las decisiones adoptadas por los tribunales, lo que serían las sentencias de los jueces, en contraste con el segundo, de tradición romano-germánica, como el argentino, en donde la principal fuente de derecho es la ley (Alcaraz Varó, 1998).

El primero es un sistema jurídico vigente en Inglaterra y en la mayoría de los países de tradición anglosajona, entre ellos, Estados Unidos. El *common law* está formado por un conjunto de normas no escritas, llamadas *unwritten*, y no promulgadas o sancionadas. Se fundamenta, por lo tanto, en el derecho de carácter eminentemente jurisprudencial.

De ahí el dicho comúnmente utilizado por los juristas anglosajones de *remedies precede rights*, que podría traducirse por la acción crea el derecho, y que hace referencia a que son las acciones o los procedimientos judiciales interpuestos antes los tribunales son los que dan pie a las decisiones de los jueces que, a su vez, crean el derecho (Llambías, 1997).

Pero, no solo del precedente vive el *common law*. Existen también otras fuentes creadoras de derecho como la ley, que poco a poco va ganando importancia, la costumbre y la doctrina. Por lo tanto, estas son las principales fuentes del derecho anglosajón:

a) *Judicial precedent o case law*: similar a lo que en Argentina se llama jurisprudencia, que son básicamente la colección de fallos de los jueces que con el tiempo van creando un criterio.

b) *Legislation o statutory law*: las leyes, que pueden ser leyes parlamentarias y disposiciones de tipo reglamentario y la legislación delegada emanada del gobierno central o local como las órdenes ministeriales y las ordenanzas municipales.

c) *Custom*: la costumbre, como los usos mercantiles.

d) *books of authority*: la doctrina.

Todas esas son las fuentes del derecho anglosajón en donde se aplica el *common law* (Trigo Represas, 1972). En resumen, se puede decir que es un sistema abierto, ya que supone un método que permite resolver cualquier cuestión que se plantee. Ésta técnica propia del derecho anglosajón no es interpretativa de las normas sino que a partir de los *legal rules*, es decir, soluciones legales, ya formadas por los jueces en sus sentencias, se propone la solución del caso concreto. Por lo tanto, es la jurisprudencia la principal fuente de derecho. Un juez anglosajón no recurre en primer lugar para resolver el caso a la ley escrita, sino a los precedentes, fallos de jueces anteriores que han resuelto un caso parecido o igual. En este contexto, por ejemplo, se aplican las normas contables US GAAP. No tiene sentido un análisis comparativo, como se hará en el presente trabajo, en esos países porque no es posible analizar los miles de fallos que se han dado en el tiempo para compararlos con dichas normas. Distinto es el caso en Argentina, en donde, como se analizará seguidamente, existe un sistema codificado de normas y por ejemplo, el arrendamiento está regulado en un cuerpo legal concreto y en determinada cantidad de artículos.

Ahora bien, como ya se adelantó, el otro sistema es el llamado codificado o también continental, que se aplica en Europa continental y en Iberoamérica por herencia hispano-portuguesa. La característica fundamental es que la principal fuente del derecho es la ley escrita, que muchas veces está ordenada en códigos, que son conjuntos de normas incluidas en un solo cuerpo legal.

Argentina pertenece, por su raigambre española, a este sistema. Las leyes civiles y comerciales están agrupadas en códigos. El principal cuerpo que se va a analizar en este trabajo es el código civil.

Luego de la batalla de Pavón, el país se encaminó a su unificación. Para lograr el fortalecimiento político, Argentina necesitaba regirse por normas propias y no por la legislación española aplicada hasta ese momento, como colonia.

El presidente Bartolomé Mitre, en 1864 encargó a una sola persona, Dalmacio Vélez Sarsfield, la redacción de un código civil para todo el país. Vélez redactó el proyecto sin colaboradores, sino con la ayuda de algunos amanuenses que pasaban en limpio sus borradores. Estos eran, Victorino de la Plaza, quien luego sería presidente de la nación, Eduardo Díaz de Vivar y la hija de Vélez Sarsfield, Aurelia. Para realizar esta tarea, el codificador se recluyó en una quinta de su propiedad ubicada a pocos kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, donde redactó los borradores que sus ayudantes pasaron en limpio (Cabral Texo, 1920).

El proyecto terminado del código civil fue enviado al congreso por el Presidente Domingo Faustino Sarmiento, en 1.869. El mismo fue aprobado a libro cerrado y entró en vigencia Enero de 1.871.

Posteriormente sufrió algunas modificaciones parciales y una bastante profunda en el año 1.968 con la ley 17.711.

Finalmente, en el año 2.011 se decidió la unificación de los dos códigos existentes, el civil y el comercial, este último redactado en 1862 por Eduardo Acevedo y Vélez. Se encargó a una comisión su redacción y el proyecto de ley se presentó al congreso en el año 2.014, el cual fue aprobado. El nuevo código civil y comercial entró en vigencia en el año 2.015 (Alterini, 2019).

En este cuerpo legal está regulado los contratos y entre ellos, el arrendamiento que la ley argentina lo llama locación.

Se reafirma la ventaja de poder realizar la investigación comparativa en un sistema como el argentino, en donde las normas sobre arrendamientos están todas en un

solo cuerpo legal, y no como en el *common law*, donde las normas están esparcidas en fallos judiciales y alguna normativa menor.

En resumen y volviendo al planteamiento central de este trabajo, la problemática que se esboza es la siguiente: ¿existe impedimentos jurídicos en la Argentina para la aplicación de la NIIF 16?

Por lo tanto, el objetivo de esta investigación será examinar cómo está regulado el arrendamiento tanto en la legislación argentina como en la norma internacional antes indicada para luego determinar si existen o no obstáculos. Se analizarán sus elementos básicos: concepto, partes, objeto, contraprestaciones, precio y plazo.

Objetivo general: determinar si en la legislación argentina actual existen impedimentos jurídicos para aplicar la NIIF 16.

Objetivos específicos:

— Identificar los elementos estructurales del contrato de arrendamiento en la norma internacional.

— Indagar la tipicidad del contrato de locación en el código civil y comercial argentino a través de sus elementos estructurales.

— Individualizar las posibles diferencias y obstáculos en la legislación argentina para la aplicación del a NIIF 16, proponiendo la forma de superarlos mediante la modificación de las leyes argentina.

Método

Diseño

El objetivo del presente trabajo fue analizar si en la legislación argentina, más específicamente en el código civil y comercial, existían impedimentos jurídicos para la aplicación de la NIIF 16. Por lo tanto, la investigación fue de tipo exploratoria ya que el problema planteado no ha sido estudiado en la literatura científica, siendo de vital importancia su investigación en virtud de las consecuencias que trae la categorización de los arrendamientos. En efecto, la norma internacional plasma una figura abstracta pero debe ser aplicada en cada país con sus propias normas jurídicas internas, lo que puede provocar dificultades si dicha legislación no está adaptada o coordinada con aquella.

El enfoque dado a la investigación fue cualitativo. Se utilizó la recolección de datos sin medición numérica a los efectos de descubrir o afinar la pregunta de investigación que se planteó en la introducción. En efecto, se hizo una revisión inicial de la literatura especializada, la cual se complementó en la etapa de estudio para apoyar el planteamiento del problema de investigación. En este sentido se buscó conocer el marco regulatorio nacional e internacional del contrato de arrendamiento que permita realizar un análisis comparativo y crítico de los posibles impedimentos jurídicos para la aplicación de la NIIF 16 y finalmente se recomendó una forma de superarlo.

El diseño de la investigación fue no-experimental, ya que se observó los fenómenos en su ambiente natural, entendiéndose por ello el marco legal y normativo del arrendamiento. También es transversal. En efecto, se analizó las normas legales argentinas actuales; es decir, en un punto de tiempo determinado, reflejadas en el código civil y comercial unificado sobre la locación de cosas y fueron comparadas con las

normas de arrendamiento internacional reflejadas en la NIIF 16, para determinar si existían o no dificultades en su aplicación a fin de encontrar soluciones.

Para lograr esa finalidad, las muestras utilizadas fueron no probabilísticas y selectivas, en función del objetivo del presente trabajo, tomando las normas legales concretas que se requerían analizar, como asimismo la literatura jurídico-contable.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron las normas internacionales contenidas en la NIIF 16 y las leyes argentinas incluidas en el código civil y comercial unificado.

Se utilizó fundamentalmente páginas y repositorios académicos en la web, como asimismo bibliografía impresa.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos, se utilizó la apreciación crítica basado en el enfoque cualitativo. En primer lugar se puso en contexto teórico las normas internacionales de información financiera, las dificultades históricas por las que atravesaron hasta poder llegar en el año 2019 a la aplicación concreta de la NIIF 16, que modificó las reglas de contabilización de los arrendamientos principalmente para el arrendatario. Esto se desarrolló exhaustivamente en la introducción a esta investigación.

Luego, para lograr responder la pregunta que se planteó en el objetivo general, se hizo un estudio comparativo entre las NIIF 16 y el código civil y comercial argentino, en donde está regulado el contrato de arrendamiento. Se tomó y analizó los elementos estructurales del mismo: concepto, partes, objeto, prestaciones u obligaciones de las partes, precio y plazo.

A través del concepto se pudo delimitar el alcance como los elementos estructurales del contrato de arrendamiento.

Identificando las partes y las obligaciones, se pudo examinar en detalle la dinámica de este contrato en la vida económica del país.

Con el estudio del objeto se estableció la naturaleza del contrato, el corazón mismo de su finalidad.

Con el precio, se pudo analizar las diferentes formas en que este contrato es satisfecho económicamente. Finalmente, cuando se estudió el plazo del contrato, se pudo ver la diferencia que existe entre las dos normas en análisis y las posibles dificultades que trae en materia de inmuebles.

Finalmente, y siguiendo el método cualitativo, se logró establecer que existen diferencias e obstáculos para aplicar la NIIF 16 dentro del marco legal argentino, en lo que respecta al precio, destino de la cosa arrendada y plazo. Sin perjuicio de ello, se recomendó las posibles modificaciones de la legislación local para mejorar la aplicación de las normas internacionales.

Tabla 1
Cuadro sinóptico de método

Investigación	Tipo
Alcance	Exploratorio
Enfoque	Cualitativo
Diseño	No-experimental y trasversal
Muestreo	No-probabilístico y selectivo
Instrumentos	NIIF 16 y Ley argentina
Análisis de datos	Examen crítico

Fuente: elaboración propia

Resultados

Elementos estructurales del contrato de arrendamiento en la NIIF 16

Al inicio del contrato, cualquier entidad o empresa debe evaluar si el contrato es, o contiene, un arrendamiento. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si transmite el derecho a controlar el uso de un activo identificado por un período de tiempo a cambio de una contraprestación. En estos contratos, fundamentalmente, existen dos partes: el proveedor-arrendador, que es quien entrega el bien y el cliente-arrendatario quien lo utiliza.

El objeto de este contrato, es el activo subyacente, el cual debe estar identificado, es decir, individualizado. Un activo se identifica habitualmente por estar explícitamente especificado en el contrato de arrendamiento. Sin embargo, la norma permite que un activo pueda identificarse por estar implícitamente especificado en el momento en que el mismo está disponible para su uso por el arrendatario. Es decir, con posterioridad, generalmente en el momento de la entrega.

El principal y característico derecho que tiene el arrendatario es el control del uso del activo subyacente al contrato. Para controlar el uso de un activo identificable, como dice la norma, se requiere que el arrendatario tenga el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos del uso del activo a lo largo de todo el período contratado.

Otro aspecto importante es el derecho a decidir el uso del activo. Se entiende que el arrendatario tiene ese derecho si puede decidir cómo y para qué propósito se usará el activo a lo largo de todo el período acordado o el mismo está predeterminado en el contrato. Además, se considera que el arrendatario tiene ese derecho si puede operar

el activo sin que el arrendador pueda cambiar las instrucciones operativas o incluso sustituir el activo sin poder impedirlo.

La principal obligación del arrendatario es pagar el precio del arrendamiento. Cabe indicar que un contrato puede incluir un importe a pagar por el arrendatario para actividades y costos que no transfieren un bien o servicio al arrendatario, como ser gastos administrativos. La norma hace una salvedad con respecto al precio. Si un contrato requiere que un arrendatario pague al arrendador o a un tercero una parte de los flujos de efectivo procedentes del uso de un activo como contraprestación, esos flujos de efectivo pagados como contraprestación se consideran parte de los beneficios económicos que el cliente o arrendador, obtiene del uso del activo.

Finalmente, otro elemento estructural es el plazo. La entidad que debe evaluar el contrato, debe considerar como plazo del contrato todo el período no cancelable del arrendamiento, junto con los períodos cubiertos por una opción de ampliar el arrendamiento si el arrendatario va a ejercer con razonable certeza esa opción y los periodos cubiertos por una opción para terminar el arrendamiento si el arrendatario no va a ejercer con razonable certeza esa opción. Al evaluar si un arrendatario va a ejercer con razonable certeza una opción de ampliar un arrendamiento o no va a ejercer una opción de terminar un arrendamiento, una entidad considerará todos los hechos y circunstancias relevantes que creen un incentivo económico para que el arrendatario ejerza la opción de ampliar el arrendamiento o bien no ejerza la opción de terminar el arrendamiento.

Para determinar el plazo del arrendamiento y evaluar la duración del plazo no cancelable de éste, la entidad aplicará la definición del contrato y determinará el periodo por el que dicho contrato es exigible. Un arrendamiento deja de ser exigible cuando el

arrendatario y el arrendador tienen, cada uno por separado, el derecho de terminar el arrendamiento sin permiso de la otra parte con una penalización insignificante.

Si solo el arrendatario tiene derecho a terminar un arrendamiento, ese derecho se considera que es una opción a terminar el arrendamiento disponible para el arrendatario, que una entidad ha de considerar al determinar el plazo del arrendamiento. Si solo el arrendador tiene el derecho a terminar un arrendamiento, el periodo no cancelable del arrendamiento incluye el periodo cubierto por la opción de terminar el arrendamiento.

La norma da la opción al arrendatario de no aplicar la NIIF 16 a los arrendamientos a corto plazo, es decir, a los que tienen como plazo doce meses o menos.

Tipicidad del contrato de locación regulado en el código civil y comercial argentino

En Argentina el contrato de arrendamiento se lo llama locación. Hay contrato de locación si una parte se obliga a otorgar a otra el uso y goce temporario de una cosa, a cambio del pago de un precio en dinero. Las partes son locador-arrendador y locatario-arrendatario. Tienen libertad para celebrar cualquier clase de contrato de locación, teniendo como límite la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres.

La contraprestación en dinero constituye un elemento propio de este contrato. Puede ser mixto, en dinero y en especie, como pueden ser los gastos de energía eléctrica, gas, y demás que origine el bien. Si no hay contraprestación el contrato no es de locación sino comodato; en este contrato hay transferencia del uso y goce pero es gratuito.

El objeto de este contrato es la cosa, entendiéndose como tal a los bienes materiales susceptibles de valor económico. Pueden ser muebles registrables o no, o inmuebles. Quedan fuera las cosas fungibles. Debe restituirse la misma cosa recibida.

También pueden ser objeto las cosas futuras. De modo que en la locación, si la cosa no existe pero se prevé que pueda existir, puede celebrarse el contrato sujeto a la condición suspensiva que la cosa llegue a existir. Si llega a existir, el contrato es eficaz y el locador deberá entregar el uso y goce de la cosa. Si la cosa no llega a existir, el contrato no producirá otro efecto que la posible responsabilidad del locador, salvo que demuestre la existencia de causa que no le sea imputable.

El locatario debe dar a la cosa el destino acordado en el contrato. Esa es la regla fundamental, fruto de la libertad contractual. A falta de convención, puede darle el destino que tenía al momento de locarse, el que se da a cosas análogas en el lugar donde la cosa se encuentra o el que corresponde a su naturaleza. Todas estas son opciones a favor del locatario, siempre que no se hubiera acordado el destino en el contrato ya que el mismo, por su sola voluntad, no lo puede cambiar.

La ley fija un plazo máximo, cualquiera sea su objeto, de veinte años para el destino habitacional y cincuenta años para otros destinos, por ejemplo, comercial. El contrato es renovable por un lapso que no exceda los máximos previstos por la ley. Estas limitaciones de plazos se refieren a inmuebles.

Nada impide que, una vez concluido un periodo locativo, las partes decidan volver a celebrar otra vez un contrato de locación sobre el mismo inmueble, y así sucesivamente incluso superando los máximos previstos porque se trata de nuevas relaciones locativas de las que surgen nuevos contratos, y no prórroga de los anteriores. La ley también establece un plazo mínimo de dos años para las locaciones de inmuebles. El locatario puede renunciar a este plazo si está en la tenencia de la cosa.

El plazo mínimo legal es de orden público, es decir, inderogable, y obligatorio para el locador pero solo facultativo para el locatario en cuyo beneficio está establecido. Prueba de que para el locatario no es de orden público es la posibilidad de resolver anticipadamente desde los seis meses de celebrado el contrato. El plazo contractual inferior al legal de dos años, es nulo.

La principal obligación del locador es entregar la cosa conforme a lo acordado. A falta de previsión contractual, debe entregarla en estado apropiado para su destino. Además debe conservar la cosa locada en estado de servir para el uso y goce convenido y efectuar a su cargo la reparación que exija el deterioro normal. Además de la entrega, tiene una obligación de hacer o de servicio.

Dentro de las obligaciones del locatario, figura la de pagar el precio y fundamentalmente la de no variar el destino correspondiente, incluso si no causa perjuicio al locador. El acuerdo de las partes sobre el destino es un elemento esencial particular del contrato de locación.

Diferencias y obstáculos en la legislación argentina para la aplicación de la NIIF 16

De la comparación de los dos sistemas de normas, es decir, de la comparación de datos, se obtuvo como resultado que: en cuanto al precio, el código civil y comercial argentino exige que sea en dinero mientras que en la NIIF 16 no lo determina como requisito esencial.

En cuanto al destino de la cosa, en la legislación argentina debe estar determinado en el contrato, mientras que en la NIIF 16 lo puede determinar el arrendatario.

En cuanto al plazo, la norma argentina establece mínimos y máximos y la NIFF 16 regula solo mínimo. En la etapa de discusión se hará la interpretación de estos datos obtenido a través del método cualitativo.

Discusión

El objetivo general del presente trabajo es determinar si en la legislación argentina actual existen impedimentos jurídicos para la aplicación de la NIFF 16, a través de un estudio comparativo de los dos sistemas de normas, teniendo en cuenta que cada país tiene sus propias leyes relacionadas con los arrendamientos.

Cabe mencionar que no existen estudios previos relacionados concretamente con esta comparación de normas internacionales y locales, solo estudios individuales de cada grupo de normas pero no en su estado asociativo.

El primer objetivo específico de este trabajo de investigación científico es identificar los elementos estructurales del contrato de arrendamiento establecido en la NIFF 16. ¿Por qué es importante este objetivo en relación al general? Porque es necesario conocer perfectamente cómo está regulado este contrato y cómo funciona para poder realizar su comparación con la legislación local argentina.

En este sentido la norma, a través del concepto que da, se infieren que sus elementos estructurales son: el objeto, las obligaciones y derechos de las partes, el precio y el plazo.

Como antecedentes de esta línea de investigación, los estudios más cercanos son los desarrollados en *papers* por los de los autores Albornoz Noguez, Rusanescu y Cortés (2.019) y de un gran investigador como es Franco (2.011), que si bien tratan los elementos del contrato de arrendamiento, no lo desarrollan con profundidad ni tampoco en todos sus aspectos jurídicos, sino más bien con un enfoque económico.

Toda empresa que firma un contrato, cualquiera que sea la denominación legal, debe evaluar al contabilizarlo, si se trata de un arrendamiento. Para ello, la norma le da

pautas que lo guían para establecer su naturaleza, a través de esos elementos estructurales.

Como se observa, la regulación internacional pone mucho énfasis en la necesidad de identificar correctamente si un contrato incorpora un arrendamiento, ya que en muchas ocasiones estos se encuentran incorporados en acuerdos que constituyen simplemente prestaciones de servicios. Por lo tanto, el examen de cada una de las cláusulas legales del contrato es fundamental para individualizar al arrendamiento.

Las partes del contrato las denomina: proveedor y cliente pero en realidad son arrendador y arrendatario.

El bien subyacente, es decir, el objeto del contrato, debe estar bien identificado, aunque no necesariamente al inicio del convenio. Es perfectamente posible que pueda identificarse con posterioridad, al momento de ponerlo a disposición del arrendatario. En efecto, un contrato entre empresas puede establecerse que a una fecha específica la empresa proveedora entregará a la arrendataria determinada máquina industrial individualizada por su especie, por ejemplo, máquina hiladora, y que con posterioridad, al momento de la entrega, sea totalmente identificada por el modelo, número de serie, y demás datos. Esto es perfectamente posible y permitido por la norma.

Siguiendo con la identificación del bien, la norma permite también su individualización cuando es parte de un activo mayor, pero debe tratarse siempre de una porción física. Por ejemplo, un piso dentro de un edificio. Pero no sería parte de un activo mayor si no lo está físicamente, como podría ser una parte de la capacidad de un cable de fibra óptica. Podría ser un contrato de servicios pero no un arrendamiento.

Quedan fuera del objeto, los activos biológicos, como el ganado, la propiedad intelectual, licencias y en general, activos intangibles, como así también la explotación agrícola, minera, petrolera y de recursos no renovables. Por lo tanto, el objeto de este

contrato son los activos tangibles, palpables, físicos, y que tienen depreciación por el uso y por supuesto, los inmuebles.

Siguiendo con la interpretación de los datos recabados en este trabajo, otro de los elementos estructurales fundamentales del contrato es el derecho de controlar el uso del bien por parte del arrendatario. Esto se traduce en la obtención de todos los beneficios económicos que puede generar el bien.

¿Qué se entiende por beneficio? básicamente de dos maneras: usando, manteniendo o subarrendando el activo. La más común es usar el activo en la empresa pero nada impide que pueda subarrendarlo. Es decir, transferir el bien a un tercero a cambio del pago de un canon. Esto debe estar permitido en el contrato, aunque no es lo más común.

Ahora bien, con respecto a decidir el uso del activo, en el sentido de decidir cómo y para qué propósito se usará el activo, es un derecho exclusivo del arrendatario, quien lo puede ejercer de dos maneras diferentes.

En primer lugar que ese uso esté predeterminado en el propio contrato de arrendamiento. Por ejemplo, tal maquina será usada por el arrendatario para tal producción, sin poder cambiar el destino a otro producto. De alguna manera, el arrendatario ha establecido de antemano el cómo y el para qué de su utilización.

Otra forma de ejercer ese derecho es el de operar el activo sin que el arrendador pueda cambiar las instrucciones operativas o incluso sustituir el activo sin poder impedirlo. Esto es muy importante que el analista lo evalúe antes de considerarlo como un arrendamiento. ¿Por qué? Porque linda mucho con las prestación de servicios, que es otro contrato.

Para hacer esta evaluación, la entidad debe tomar en consideración los derechos a tomar decisiones que son más relevantes para cambiar el cómo y para qué propósito se

usa el activo a lo largo de todo el período de uso. Los derechos de toma de decisión son relevantes cuando afectan los beneficios económicos que proceden del uso. Por ejemplo, el derecho a cambiar el tipo de producto que se fabrica mediante el activo o cuándo se fabricará el producto, decidir cuándo se usará un elemento de maquinaria o una planta de electricidad, o en qué lugar funcionará.

Todas estas decisiones deben estar en cabeza del arrendatario para poder calificar el contrato como tal. Si dicho poder o facultad la tiene el arrendador, cambiando el bien por otro, sin la voluntad de la contraparte, indudablemente se trata de otro contrato, tal vez una prestación de servicios, pero no de un arrendamiento.

Este elemento estructural del contrato de arrendamiento es fundamental porque determina su naturaleza. El analista debe tomar muy en cuenta esto a los fines de su contabilización como arrendamiento.

Otro aspecto del contrato es el plazo. En este sentido la norma no solo considera plazo a lo pactado normalmente en el contrato sino que introduce un elemento subjetivo de evaluación que esta fuera del convenio: determinar si el arrendatario va a ejercer razonablemente con certeza la opción de prórroga del contrato. Para eso la empresa tiene que evaluar o analizar todos los hechos o circunstancias relevantes que creen un incentivo económico para que el arrendatario ejerza la opción de ampliar el plazo. Este es un aspecto muy delicado porque deja al analista, con los escasos elementos normativos, que evalúe dicha posible opción que hará el arrendatario.

Por supuesto que en los casos de contratos cuya vigencia sea de doce meses o menos, quedan fuera de la norma, pero vale aclarar, que sí tuviera una opción de prórroga por doce meses más, debería quedar fuera de la excepción.

Con los resultados obtenidos y la interpretación de los mismos, se ha logrado responder al problema planteado en este primer objetivo específico.

El segundo objetivo específico que se plantea en este trabajo es indagar la tipicidad del contrato de locación en el código civil y comercial argentino a través de sus elementos estructurales. ¿Por qué es importante este objetivo en relación al general? Porque es necesario conocer con certeza cómo está regulado en la Argentina este contrato para poder compararlo con la regulación internacional y determinar si existen o no impedimentos jurídicos para la aplicación de la NIIF 16.

En Argentina se lo llama contrato de locación. Del concepto que da el código se puede interpretar que los elementos estructurales son: la obligación del locador de entregar el uso y goce de un bien, en forma temporaria, a cambio del pago de un precio en dinero.

Como antecedentes de esta línea de investigación, la obra del Doctor Alterni (2019), es la que más se aproxima porque hace un desarrollo muy exhaustivo de todos los elementos estructurales del contrato, aunque no está orientado a la finalidad que se ha propuesto en el presente trabajo como objetivo principal: el análisis de los posibles impedimentos para la aplicación de la NIIF 16 en la Argentina en el momento actual.

La contraprestación constituye el elemento propio de este contrato. Debe ser indefectiblemente en dinero. Puede ser mixto: dinero y especie. Generalmente en los contratos sobre inmuebles, se pactan además del pago del alquiler otras prestaciones a cargo del locatario, por ejemplo, el pago de impuestos. Si estas obligaciones son accesorias, el contrato es una locación. También es plenamente válido pactar el precio en moneda extranjera, como ser en dólares.

Se remarca que el pago en dinero es el elemento pilar de toda la estructura del contrato de locación, sin el cual no es posible identificarlo como tal.

En cuanto al objeto del contrato, son las cosas. Es decir, todo bien que pueda tener algún valor económico.

En este rubro entran todos los bienes muebles, incluso los registrables, como pueden ser los vehículos, como así también los inmuebles. Queda fuera, por supuesto, las cosas fungibles o consumibles.

Se puede contratar sobre cosas futuras. Es perfectamente válido pero tiene una condición: que llegue a existir. De esta forma el contrato es eficaz, pero tiene una condición suspensiva, que congela su existencia hasta tanto la cosa exista. Por ejemplo, si se alquila una máquina muy compleja que está en construcción. Puede ocurrir que no se termine por diferentes razones, en tal caso, el contrato es válido, nació como tal, pero como el objeto no llegó a existir, el contrato se disuelve, con la responsabilidad correspondiente de las partes.

Aquí se plantearía un problema: ¿cuándo se contabiliza el bien subyacente como parte del activo bajo normas NIIF 16? ¿Al momento de la firma del contrato o cuando el bien es entregado en el futuro, si se cumple la condición suspensiva? Es una cuestión ajena a este trabajo pero se deja esbozado el interrogante para una futura línea de investigación.

En cuanto al destino de la cosa, las partes deben atenerse al establecido en el contrato. Aquí, a diferencia de las NIIF 16, en donde el destino del bien subyacente está bajo el control del arrendatario, en la legislación argentina debe estar establecido en el contrato y no puede cambiarse en absoluto.

¿Qué sucede si el destino no está establecido en el contrato? Es un grave vacío que la ley debe suplir para resolver el conflicto.

Puede darse el destino que tenía al momento de locarse, el que se da a cosas análogas en el lugar donde la cosa se encuentra o el que corresponde a su naturaleza. Por ejemplo: el destino de un teatro, conforme su naturaleza, es la ejecución y

representación de obras artísticas, aun cuando estuviese siendo empleado para otro menester al momento del contrato, como podría ser depósito.

A falta de convención en contrario, el locatario podría darle al lugar el destino intrínseco de los teatros o el de un depósito.

Si no se conviene destino en el contrato, no podría el inquilino instalar un café, un restaurant o un hotel, en una casa que siempre estuvo destinada para la habitación de familia.

Con respecto al plazo, la ley establece un máximo de cincuenta años para otros destinos distintos del habitacional, como puede ser el comercial o industrial. Esta limitación es exclusiva de los inmuebles.

¿Qué implica esto? Contractualmente puede establecerse una cláusula de renovación, pero no puede usarse la misma para superar o contravenir los topes. Es una norma de orden público, por lo que su violación acarrea una nulidad absoluta de la cláusula pero parcial en cuanto a las demás cláusulas, que son válidas.

Por ejemplo, la cláusula en un contrato de locación de un inmueble con destino a industria por el término de veinticinco años, con opción a favor del locatario de prorrogarlo a su vencimiento por otros veinticinco años, es plenamente válido.

¿Por qué existe un plazo máximo? Se entiende que razones de economía general consistentes en no trabar indefinidamente el tráfico comercial de un inmueble. El viejo código civil de Vélez Sarsfield establecía diez años pero con la reforma y unificación de códigos, se amplió a cincuenta.

¿Hay alguna otra alternativa? Nada impide que una vez concluido el período de cincuenta años, las partes decidan volver a celebrar otra vez un contrato de locación sobre el mismo inmueble, pero aquí se trataría de nuevas relaciones locativas y no prórroga de los anteriores. Esto obliga a las partes a una nueva negociación, un nuevo

acuerdo, muy distinto de una cláusula de renovación en donde se aplica automáticamente una vez ejercida la opción.

La ley también establece plazo mínimo de dos años para los inmuebles. Cabe indicar que esta limitación solo rige para la contratación originaria y no para las prórrogas expresas. No obstante, se aplica si existen nuevos contratos sucesivos, pero no prórrogas.

En efecto, puede establecerse en un contrato un plazo de dos años con renovación de un año más. Ahora bien, si el contrato es por dos años, y luego del vencimiento, se formaliza otro contrato sobre el mismo inmueble, rige el plazo mínimo.

El plazo mínimo es de orden público lo que significa es que obligatorio para el locador, pero facultativo para el locatario, en cuyo beneficio se estableció. Por lo tanto, puede rescindir el contrato luego de seis meses, previa notificación y pago de una indemnización.

Con esta interpretación que se ha dado a los resultados obtenidos en la parte pertinente de este trabajo, se responde al segundo objetivo específico propuesto.

El tercer y último objetivo específico es identificación de diferencias y obstáculos en la legislación argentina para la aplicación de la NIIF 16.

Cabe indicar que pueden materializarse diferencias y vacíos legales que no signifiquen un obstáculo absoluto y otros que signifiquen un impedimento infranqueable.

No existen antecedentes ni estudios previos sobre este tema. En tal sentido, esta es la primera investigación sobre la problemática planteada: la identificación de posibles impedimentos en la legislación argentina para la aplicación de la norma internacional indicada *ut supra*.

El primer obstáculo, aunque no impeditivo, es la contraprestación o precio. En el código argentino se establece que debe ser en dinero, en forma excluyente, para ser tipificado como locación. En la NIIF 16 no establece esa limitación. Por lo tanto, la contraprestación podría ser otra cosa que no fuera dinero en efectivo. Si esto se pactara entraría en conflicto con la norma interna argentina, para considerarlo arrendamiento. Pasaría a ser un contrato innominado con otra regulación, fuera del contrato de locación. Es decir, para la legislación argentina ese contrato no es un arrendamiento.

No obstante, el contrato sería válido, atento a la libertad contractual que existe en Argentina. Habría que recurrir a otras normas que regulan otros contratos y ver su semejanza, para encuadrarlo legalmente. En cuanto a su contabilización, si reúne los demás elementos estructurales de la NIIF 16, podría ser registrado como tal.

En cuanto al destino del bien subyacente. En la legislación argentina se indica que el mismo debe estar expresamente establecido en el contrato y no se puede cambiar, es una obligación estructural de la locación. En cambio, en la NIIF 16 el destino puede estar establecido en el contrato o puede dejarse esa facultad al arrendatario, lo cual no está permitido en la ley local. Este aspecto es un severo obstáculo. Si en un contrato se estableciera una cláusula en donde se le deja al arrendatario la facultad de cambiar el destino de la cosa, sería válido bajo las normas NIIF 16 pero no bajo la legislación argentina, que lo prohíbe. No podría aplicarse un contrato de estas características en la Argentina.

En cuanto al plazo, la ley argentina en relación a los inmuebles, establece un plazo mínimo de dos años mientras que en la NIIF 16 establece un plazo de doce meses o menor como tope para la no aplicación de la norma. Esta diferencia no es un obstáculo insalvable pero sí un obstáculo. Hay dos mínimos de veinticuatro y doce meses que no concuerdan en ambos cuerpos legales, para los inmuebles. Por lo tanto, no podría

aplicarse la NIIF 16 para los inmuebles en ningún caso porque dicho mínimo es mayor que el establecido por la ley argentina. Solo sería viable para las cosas muebles. En otras palabras, para los inmuebles no se podría establecer plazos menores a dos años, con lo cual, si en un contrato se estableciera eso, sería válido bajo las normas NIIF 16 pero no bajo la legislación argentina.

En cuanto a las limitaciones que se ha presentado en este trabajo de investigación es que solo se ha analizado la normativa interna de la argentina plasmada en el código civil y comercial referente solo a los elementos estructurales de la locación pero no se ha analizado todas las formas posibles de arrendamiento que pueden existir bajo la forma de contratos innominados, es decir, no regulados por la ley. Además de las formas no contractuales que puede asumir el arrendamiento, por ejemplo, usufructo, leasing, etc.

En cuanto a las fortalezas de esta investigación podemos señalar que se ha logrado identificar con precisión los elementos básicos del contrato de locación regulados en el principal cuerpo legal, que es el código civil y argentino, y se lo ha podido comparar con el contrato de arrendamiento establecido en la NIIF 16 e identificar los elementos en conflicto. Además de ser el primer trabajo científico que se embarca en un estudio comparativo con la legislación interna de un país. No existe precedente publicado.

Como conclusión y respondiente al interrogante planteado en el objetivo general de este trabajo, existen tres obstáculos en la legislación argentina para la aplicación del a NIIF 16, el precio que debe ser en dinero, el destino dado a la cosa, que en la argentina debe estar establecido en el contrato y no puede modificarse, y finalmente, el plazo, que en argentina es mayor al de la norma internacional.

Como recomendación para superar estos obstáculos se propone una reforma del código civil y comercial en cuanto al precio, estableciéndose un concepto más general y no limitado estrictamente a dinero. En cuanto al destino de la cosa, que se modifique la norma argentina en el sentido de permitir o facultar también al arrendatario a cambiar o disponer libremente de la cosa sin que esté obligatoriamente establecido previamente en el contrato. Y finalmente, una modificación también en el plazo mínimo, excluyéndolo totalmente, y que en el contrato el plazo sea libremente pactado sin máximo ni mínimo. Estas reformas facilitarían la aplicación de la NIFF 16 en la Argentina.

Se recomienda, asimismo, como futura línea de investigación, profundizar el análisis comparativo de la NIIF 16 con otras figuras jurídicas a fines a la locación, como son el leasing, la compraventa con opción de compra, el usufructo y la compraventa de subsuelo.

Referencias

Albornoz Noguera, B.G., Rusanescu, S. y Cortés, P.C. (2017). Las nuevas normas contables de arrendamiento: causas y potenciales efectos económicos. *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: comentarios, casos prácticos*, (406), 207-246.

Alcaraz Varó, E. (1998). *El inglés jurídico*. Barcelona: Ariel.

Alterini, J.H. (2019). *Código civil y comercial comentado. Tratado Exegético*. Buenos Aires: La ley.

Álvarez Pérez, B. (2017). Implicancias de la nueva NIIF 16: el futuro de los arrendamientos. *Estudios financieros. Revista de Contabilidad y Tributación: comentarios, casos prácticos*, (416) pp. 175-186.

Cabral Texo, J. (1920). *Historia del código civil argentino*. Buenos Aires: Editorial Méndez.

Congreso de la Nación Argentina (2019). *Código Civil y Comercial*. Buenos Aires: Zavalía.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (2019). *Norma Internacional de Información Financiera 16 - Arrendamientos*. Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases/>

Fernández Santos, Y. (2009). El arrendamiento financiero y operativo. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de León* pp. 243-261

Fowler Newton, E. (2011). *Cuestiones contables fundamentales (2ª ed.)*. Buenos Aires: La Ley.

Franco P. (2011). Trabajo de investigación de arrendamientos. *Journal of business. Universidad del Pacífico, Lima-Perú*, (312), 38-54.

González, S. y Mascareñas, J. (1.999). La globalización de los mercados financieros. *Noticias de la Unión Europea* , 17(5), pp. 15-35

LLambías, J.J. (1997). *Tratado de Derecho Civil*. Buenos Aires: Perrot.

Marichal, C. (2.013). *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1873-2008*. México: Debate.

Morales Díaz, J. (2016). La nueva revolución en la contabilidad de los arrendatarios – efectos contables y económicos. *Revista Contable*, 5 (43) recuperado de aece.es/old/new/2016/comunicacion11.pdf.

Morales Diaz, J (2018) La última reforma de las NIIF y sus efectos en los estados financieros. *Estudios de Economía aplicada*. 36 (2) pp. 349-378

Rodriguez García C. y Bernard Herrera. A (2.007). Algunas cuestiones relevantes en el proceso internacional de convergencia contable: IASB vs FASB. *Estabilidad Financiera* , (13), pp. 11-32.

Trigo Represas, F. A. (1972). *Código civil anotado*. Buenos Aires: Rubinzal-Curzoni.