

El Impacto del Arrendamiento Financiero en Panamá

The Impact of Financial Leasing in Panama

Miriam I. Miranda C.

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de San Miguelito.
Panamá. miriam.mirandac@up.ac.pa. <https://orcid.org/0000-0001-8650-1858>

RESUMEN

En la actualidad, las empresas se enfrentan a un mundo cada vez más competitivo como producto de la globalización, que se manifiesta en la conformación de bloques económicos, el desarrollo tecnológico y en una demanda más exigente y un mayor control tributario, entre otros. Este artículo tiene como objetivo principal analizar la influencia del arrendamiento financiero en Panamá y sobre los indicadores de rentabilidad para valorar las opciones del contrato. La conclusión más relevante es que la empresa obtiene un mayor ahorro fiscal al utilizar el leasing en vez del préstamo y financieramente le proporciona a las empresas mayor liquidez y rentabilidad por el mayor escudo tributario (depreciación acelerada), a la vez genera una menor deuda, pues se financia el valor venta del activo.

PALABRAS CLAVE: Panamá, Arrendamiento financiero, escudo tributario

ABSTRACT

Currently, companies are facing an increasingly competitive world as a result of globalization, which is manifested in the formation of economic blocs, technological development and in a more demanding demand and greater tax control, among others. The main objective of this article is to analyze the influence of financial leasing in Panama and on the profitability indicators to value the contract options.

The most relevant conclusion is that the company obtains greater tax savings by using the leasing instead of the loan and financially it provides the companies with greater

liquidity and profitability due to the greater tax shield (accelerated depreciation), at the same time it generates less debt, since the sale value of the asset is financed.

KEYWORDS: Panama, Financial leasing, tax shield

INTRODUCCIÓN

El arrendamiento financiero es una herramienta importante que actualmente las empresas deberían tener en consideración para la adquisición de sus activos como inmuebles, maquinarias y equipos, sin tener que desembolsar grandes sumas de dinero que puedan afectar su liquidez. El tema central de esta publicación describe el proyecto que aborda el registro de las operaciones de arrendamiento financiero y las diferencias encontradas entre el tratamiento que se recomienda con la entrada en vigencia de la Ley 179 del 16 de noviembre del 2020. Con ello, incrementar la capacidad de producción es significativo en el sector empresarial, de forma que le permita mejorar su productividad y con la misma explotación del activo amortizar las cuotas del arrendamiento.

Sin embargo, esta herramienta es motivo de debate en Panamá, al igual que en otros países, a pesar de que presenta varias ventajas tanto contables como tributarias, que son mencionadas en la presente investigación. En este contexto presentamos la conceptualización, un asunto que nos lleva a determinar los contenidos científicos, señalando el arredramiento financiero, como un alquiler con opción o derecho a compra, apartamiento por rating, leasing operativo. En cuanto a la metodología utilizada fue de tipo descriptiva, dado que las circunstancias actuales de las empresas, las cuales tienen mayor posibilidad de acceder al arrendamiento financiero, con más

oportunidades de inversión, en las peores condiciones financieras, aún con pocos activos específicos y con una menor disponibilidad de garantías.

El tema que se exhibe como objetivo central de este artículo, se ha investigado especialmente en el impacto que tiene el arrendamiento financiero en la rentabilidad de las empresas panameñas, especialmente, aquellas que a lo largo del tiempo han participado en el debate sobre la regulación del leasing arrendatario. Se espera que tras la aprobación de una nueva legislación, se mostrará la incidencia práctica del cambio en la manera de registrar estas operaciones y sus efectos en los resultados financieros de las empresas.

El documento termina con la presentación de las conclusiones del estudio y tiene como finalidad reunir el análisis del impacto que genera el arrendamiento financiero en los indicadores de rentabilidad de las empresas en Panamá y si este impacto es positivo o negativo dependiendo del ratio que se analice respecto a la adquisición de un bien a través de arrendamiento financiero. Por lo expuesto, el presente trabajo de investigación es relevante por su originalidad proponiendo llenar también una necesidad de información en este sector y como referencia bibliográfica de forma virtual.

Conceptualización:

El arredramiento financiero, alquiler con opción o derecho a compra, apartamiento por reting, leasing operativo o financiero, es un contrato por el cual la arrendadora se

compromete a otorgar el uso temporal de un bien a un arrendatario por un plazo determinado.

Para María Marqués Solla, asesora calificada para las pymes y autora de la Página web Finanzarel:

“El arrendamiento financiero o leasing es un modelo contractual que resulta muy útil para las empresas o para los autónomos que no pueden o no desean hacer una gran inversión para la adquisición de un bien mueble o inmueble necesario para el desarrollo de su labor. Les permite empezar a producir sin que sea obligatorio aportar una gran cantidad de capital” (Marqués, 2018)

La autora señala dentro de otras cosas que, desde este contrato, una empresa le cede a otra el uso de un determinado bien a cambio de unas cuotas periódicas. El proveedor o distribuidor del bien; que es el que se lo vende a la empresa de leasing. El arrendador, es la empresa o sociedad que adquiere el bien y que luego lo alquila a cambio de una cuota. El arrendatario hace uso de ese bien siempre y cuando cumpla con unos pagos periódicos.

Patilongo (2017), con su tesis titulada “Leasing y la depreciación acelerada en las empresas de transporte público en el distrito de Ate, periodo 2017”, tuvo como objetivos específicos establecer la relación del leasing en el distrito de Ate en el periodo 2017, llegando a la conclusión:

“Una relación positiva con una correlación moderada, entre el leasing y con la amortización fiscal en las compañías de transporte público en el distrito de Ate en el periodo 2017, así también una relación positiva con correlación alta entre el arrendamiento con la depreciación acelerada, porque permite tener a las empresas beneficios no sólo financieros sino también fiscales”. (Patilongo, 2017, pág. 92).

Las autoras (Campos, Carbajal, & Zúñiga, 2017) de la tesis con título: “Incidencia del arrendamiento financiero en la situación económica de la empresa Transfor EIRL., 2017”, con el objetivo general de determinar la incidencia del arrendamiento financiero en la situación económica de la empresa Transfor EIRL en el año 2017, obtuvieron como resultado un incremento en la empresa del apalancamiento financiero como consecuencia de la adquisición de bienes a través del arrendamiento financiero y aumento en los ratios de liquidez de la empresa.

Lo cierto radica que el “leasing”, se sitúa en la ventaja primordial que presenta este tipo de contrato donde el usuario puede financiar el total de la cantidad, es decir, el cien por ciento del valor del bien, lo que da como resultado una mayor agilidad a la hora de optar por él. Otra ventaja lo representa el costo totalmente deducible de las garantías y beneficios obtenidos por su uso. Sin embargo, en algunos países, las cuotas pagadas por el usuario a la empresa por el leasing, son gastos deducibles para efectos impositivos.

No obstante, es fundamental precisar que, según el método vigente de este tipo de operaciones, de arrendamiento financiero deben reflejarse en el balance general del arrendatario como el reconocimiento de un bien y una obligación de importes iguales

al comienzo del contrato. De igual manera, los resultados del arrendamiento, para efectos de la Contabilidad tributaria representa la depreciación de los bienes recibidos en arrendamiento financiero y los intereses generados por la cuenta por pagar.

Metodología:

El trabajo de compilar datos para la elaboración de este artículo, es un llamado por el interés de los actores del arrendamiento financiero, para la adquisición de información calificada con la finalidad de establecer como objetivo, comprender la decisión de arrendamiento, mediante la comparación con diversas preferencias de financiamiento externo y una evaluación de su ajuste general con las empresas. Centramos la relación entre el financiamiento de la deuda y el arrendamiento; además, de una evaluación de la propensión de arriendo de las empresas en Panamá, considerando las características particulares ocasionadas por la pandemia mundial del COVID 19.

La metodología utilizada fue de tipo descriptiva, dado que las circunstancias actuales de las empresas, las cuales tienen mayor posibilidad de acceder al arrendamiento financiero, con más oportunidades de inversión, en las peores condiciones financieras, aún con pocos activos específicos y con una menor disponibilidad de garantías. Se verificó que el arrendamiento y el financiamiento de la deuda se consideran relevos, ya que los mayores montos relativos de la deuda están incorporados con una menor intensidad de arrendamiento, siendo el arriendo financiero una mejor alternativa para la adquisición de activos sin tener que perturbar la liquidez de la organización en el corto plazo.

Lo verídico y justificable, queda en el real propósito del arrendamiento financiero como un vehículo que genera un mayor beneficio tributario, dado que se registran más costos o gastos y como consecuencia, menor utilidad financiera que conlleva a menor impuesto por pagar, así como, al ser una herramienta financiera. Además, le permite adquirir más bienes como propiedades, plantas y equipos, lo que lleva a mejorar la productividad con más maquinaria y mejor tecnología.

DESARROLLO

Antecedentes del arrendamiento financiero

La evidencia más clara del origen del arrendamiento financiero, tal como lo conocemos actualmente, reconoce regulaciones de organizaciones y actividades de crédito que nacieron a inicios de los años 50 en Estados Unidos con el nombre de leasing. En este país surgieron las primeras empresas que realizaron los primeros contratos de este tipo, obedeciendo necesidades financieras de los arrendatarios que, a través de esta modalidad obtenían la utilización de bienes sin ser propietarios y con un menor desembolsó de fondos.

El arrendamiento financiero se hizo presente en Centroamérica aproximadamente en el año de 1965, el pionero en esta forma de financiamiento fue la Arrendadora Industrial, S.A. (ARRINSA), compañía salvadoreña que copió el modelo norteamericano. Pero el servicio que brindaban en un inicio, era solo para las empresas que se habían visto involucradas en la creación de dicha entidad. Pasaron así por veinte años, posteriormente conocieron que existían personas interesadas en esa forma de financiamiento. Así se comenzó a otorgar financiamiento para vehículos,

el único inconveniente era que la persona interesada tenía que acercarse a ellos a buscar sus servicios, puesto que como empresa no se hacían ningún tipo de promoción, no buscaban a sus posibles clientes.

Para el especialista Ángel Ortega Méndez, del Blog; SCRIBD en su artículo sobre; “Antecedentes del arrendamiento financiero”:

“En México, parece ser que la primera sociedad que operó como arrendadora financiera fue en 1961, la llamada Interamericana de Arrendamientos, S. A. El contrato fue considerado por las autoridades solo para efectos fiscales”. (Ortega, 2020)

Su reglamentación como operación realizada por organizaciones auxiliares de crédito data de hace poco tiempo, es por decreto de 30 de diciembre de 1981 que se agregó en la derogada Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, un capítulo relativo a las arrendadoras financieras, considerándolas precisamente organizaciones auxiliares de crédito. Posteriormente, la fama y el éxito de estos tipos de contratos y principalmente, de las compañías pioneras, hicieron que se extendiera a otros países, como; Francia, Alemania, Bélgica y España. Esta nueva figura jurídica (leasing), se constituyó en una especialidad en toda Europa, donde se empezó también a utilizar, atento a que se vieron por los empresarios las conveniencias que presentaba, ya que permitía no hacer erogaciones cuantiosas para adquirir bienes de producción o servicio, que implicaba la inmovilización de fuertes sumas de dinero, que tenían que invertirse en las compras respectivas de los bienes.

Se dio un crecimiento impresionante, otros países se sumaron a las actividades financieras del leasing, en la República Popular de China, por ejemplo; en 1981 la

Constitución reglamentó las primeras sociedades de arrendamiento financiero y para 1985, diversas empresas cerraron el año con negocios por encima de los 800 millones de dólares.

En India la primera empresa se inició en 1973 y al término de 1986 había más de 500 compañías. En Indonesia en 1980 existían sólo 5 empresas de leasing o arrendamiento financiero y hoy superan las 65. En Corea en 1982 se adquirieron equipos por 203 millones de dólares y en 1985 se alcanzó a 1.207 millones. En Suramérica, el arrendamiento financiero se desarrolló a partir de 1980, registrándose a fines de 1982 una inversión de aproximadamente 3,5 billones de dólares, en que a Brasil le correspondían más de dos tercios de esa suma. Entre los años 1982 a 1984 el desarrollo cayó violentamente por la crisis internacional, observándose en los últimos años una recuperación que se sitúa de nuevo al nivel de 1982.

Cabe destacar que en Latinoamérica se conformó la Federación Latinoamericana de Leasing; FELALEASE, que aglutina a varias empresas del área con el objetivo de promover la actividad del leasing que le es común y dar a conocer las experiencias de los diversos países, organizando a tal efecto congresos anuales.

El arrendamiento financiero en Panamá

El llamado leasing inmobiliario o leasing habitacional tiene el desplazamiento requerido para reactivar el mercado de viviendas tras la caída económica en sector de la construcción y las expectativas que tienen los inversionistas en Panamá. Cabe destacar que desde los inicios de la década de los 80, el sector empresarial trató de presentar varios proyectos de ley para regular la actividad del arrendamiento

financiero, sin conseguir la atención de los miembros de la Asamblea Legislativa, durante los dos últimos periodos presidenciales, dado el hecho que las operaciones de leasing se estaban haciendo en un ambiente no regulado, enfrentándose a una serie de conflictos, contradicciones y problemas, por la falta de normas de arrendamiento financiero. Posteriormente, en atención de las demandas de los inversionistas y empresarios, el gobierno reconoce la importancia de regular la actividad arrendataria y promulga la ley No.7 de julio de 1990, que normalizó el negocio del arrendamiento financiero. Esta medida pretendía ser una alternativa para las personas que deseaban adquirir un bien inmueble y que no contaban con los dineros suficientes para el abono inicial requerido. Inmediatamente, las entidades bancarias comenzaron a otorgar financiamientos para la compra de viviendas.

En resumen, la Ley 7 se dividió en cinco (5) capítulos; que dentro de sus principales planteamientos contenían; lo relativo a su definición, naturaleza, formalidades y efectos del contrato de los arrendamientos financieros. Las regulaciones sobre las operaciones del leasing, las disposiciones fiscales aplicables al contrato de arrendamiento y las prácticas relacionadas con el Derecho Internacional y los asuntos de transición.

La calificación de contrato internacional o local, de acuerdo con dicha Ley, implicó diferentes incentivos fiscales y excepciones jurisdiccionales. En lo que se refiere a las propiedades muebles que se daban en el arrendamiento financiero, que estaban sujetas a un gravamen anterior, como las hipotecas de buques, el arrendador debía dar su aprobación por escrito del contrato de arrendamiento. En caso de incumplimiento de esta prohibición, se anularía el contrato de leasing. A este respecto,

también estableció que todos los bienes muebles, cuya propiedad deba registrarse en el Registro Público de acuerdo con la legislación panameña, también deberían ser registrados cuando se otorguen en arrendamiento financiero.

La legislación panameña requirió que la propiedad sobre los siguientes bienes que calificaran como muebles debería ser registrada en el Registro Público, buques y aviones.

Sin embargo, con el fin de reactivar un sector de la economía que actualmente se encuentra deprimido y con la finalidad de promover la construcción, promoción de proyectos habitacionales e implementar un nuevo modelo de financiamiento, el gobierno de la República de Panamá impulsó el proyecto de ley de Leasing Inmobiliario.

Tras los cambios sugeridos por el gobierno del presidente Laurentino Cortizo, en la sesión del Consejo de Gabinete de 13 de octubre de 2020, el ministro de Vivienda y Ordenamiento Territorial, presentó el proyecto de Ley 476, regulando el arrendamiento financiero de bienes inmuebles y se dictaron otras disposiciones. Para tales fines, se solicitó la autorización de este Órgano Colegiado, para que el referido proyecto de Ley fuese propuesto ante la Asamblea Nacional. Artículo 1. Autorizar al ministro de Vivienda y Ordenamiento Territorial, para que proponga ante la Asamblea Nacional, el proyecto de ley que regula el arrendamiento financiero de bienes inmuebles y se dictan otras disposiciones.

Además, dentro de las bondades del nuevo proyecto, la ley permitirá a las personas jóvenes y parejas recién casadas arrendar algunas viviendas y tener al final la opción

de compra. Abriendo un abanico de medios para que aquella pareja joven que está tratando de iniciar su vida encuentre posibilidades reales alquilando, pero con opción a compra, tal como ocurre en países europeos como España.

En declaraciones al diario local La Estrella de Panamá, el ministro de Vivienda y Ordenamiento Territorial, Licenciado Rogelio Paredes, señaló que esta esta fórmula permitirá que muchas personas jóvenes y parejas recién casadas tengan una opción diferente a la compra:

“Para promover resultados prácticos, añadió Paredes, este instrumento financiero incorpora un paquete de incentivos que buscan hacer atractivo al sector financiero e inversionistas la operación concentrándolos fundamentalmente en la exoneración del pago de impuesto de inmuebles a la primera operación de compra venta; y la exoneración del pago del ITBMS y el Fondo Especial de Compensación de Intereses (FECI) a algunas transacciones” (Rodríguez, 2020)

Según el entrevistado son buenas noticias. Antes era para los vehículos, los podías arrendar y pagar una letra mensual y finalmente quedarte con el carro si querías. Eso no pasaba con las viviendas, así que con esta nueva figura tenemos la posibilidad más allá de los bienes muebles, ahora serán los bienes inmuebles, entiéndase oficinas, galeras, residencias y apartamentos”, dijo el ministro Rogelio Paredes, acompañado del viceministro de Ordenamiento Territorial, José Batista, quienes participaron de la sesión. El equipo de gobierno conjuntamente con los gremios consultados y la Superintendencia de Bancos, tendrían la misión de presentar un proyecto de reglamentación a la nueva figura que establece licencias para que haya

agentes fiduciarios, es decir que al existir un arrendador y un arrendatario financiero, ambos deben ser regulados. Además, para promover resultados prácticos, este instrumento financiero incorpora un paquete de incentivos que buscan hacer atractivo al sector financiero e inversionistas la operación como la exoneración del pago de impuesto de inmuebles a la primera operación de compra venta; y la exoneración del pago del ITBMS y el Fondo Especial de Compensación de Intereses (FECl) a algunas transacciones. Todo el inventario que actualmente existe en el sector inmobiliario entre locales comerciales, apartamentos y casas, que suman cerca de 7 mil millones de balboas de balboas en proyectos construidos o en construcción, podrían reactivarse y comenzar a moverse. También, se contempla que a través de la nueva Ley 476, los arrendadores financieros y arrendatarios pueden deducir como gastos para el pago del impuesto sobre la renta parte de los alquileres pagados y el 100% de los intereses que sobre estos se acusen, entre otros beneficios.

La estructura del capital financiero

Actualmente, tras la crisis mundial del COVID 19 las empresas han requerido de financiamiento para obtener nuevos activos que con su explotación les permita obtener rentabilidad, pero sin afectar su liquidez en el corto plazo, por lo que los arrendamientos financieros son ideales, puesto que esto se definen como: una fuente de financiamiento para empresas con capacidad poca de disponibilidad de capital, en

la obtención de bienes inmuebles, equipos, maquinarias o vehículos que requieren para sus operaciones.

Los propósitos de las empresas en Panamá, además de recuperar el tiempo perdido y tratar de rehabilitar la endeble situación económica, es maximizar su valor financiero.

Dentro del rescate de la estructura del capital financiero, esto se logra generando beneficios por encima de los costos de las fuentes de financiamiento. Por esta razón, una de los fallos fundamentales en la gestión empresarial es el referendo de las fuentes de financiamiento, buscando nuevas situaciones y, en particular, resolviendo las proporciones de deuda y capital que constituyen el problema de la estructura de capital.

No obstante, a falta de políticas gubernamentales de apoyo económico al sector empresarial, los costos de quiebra, tanto directos como indirectos, existen y se incrementan con el nivel de endeudamiento; asimismo los costos de la deuda también se incrementan con el apalancamiento. Aun así, el gobierno destaca la necesidad de atender los factores que afectan las decisiones del Estado en cuanto al financiamiento de la empresa privada y las medidas a seguir. Para buscar soluciones en el sector empresarial, una de las más comunes lo constituye la figura de una opción de compra en el contrato de leasing financiero.

Este tipo de contrato ha cobrado importancia como herramienta de adquisición alternativa a la opción de compra financiada, producto de la evolución post pandemia que se espera en los negocios.

Para el Doctor Gastón Silverio Milanese de la Universidad Nacional del Sur en Argentina, a través de una investigación sobre el arrendamiento financiero, estudia diferentes opciones reales simples y compuestas contenidas en los contratos de leasing, bajo una metodología que combina el método de préstamo equivalente (MPE) y opciones reales.

“Esta modalidad permite ofrecer en arrendamiento diferentes tipos de activos como oficinas, edificios, plantas, equipamientos informáticos, autos, camiones, aeronaves, barcos, equipo pesado o especializado destinado a la producción (por ejemplo, para la construcción o medicinal), etc.” (Milanesi, vol.61 no.2 México abr./jun. 2016)

Adicionalmente, según las expectativas post pandemia, para tratar realizar una correcta evaluación económica entre el beneficio de arrendar o comprar, no debe perderse de vista el impacto en el valor que tienen las opciones del contrato, frente al impacto del arrendamiento financiero.

Rentabilidad y resultados de la implementación del arrendamiento financiero

La implementación regulada del arrendamiento financiero puede generar implicaciones prácticas sobre las empresas que bien vale la pena considerar. En cualquier escenario, la dinámica de la economía está ligada a el desplazamiento y a la evolución de la inversión que realizan todos y cada uno de los agentes que la componen.

A su vez, esa inversión está determinada por la disponibilidad de recursos de largo plazo para apalancarla. Actualmente, son muchos los países que han regulado los

contratos de arrendamiento financiero, convirtiéndose en una alternativa para el sector empresarial para financiar la adquisición de activos, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas. Antes de entrar en la revisión del marco legal que regula el tratamiento contable del arrendamiento financiero es necesario repasar el concepto general de arrendamiento.

En Panamá, después de la aprobación en la Asamblea Nacional del proyecto de Ley 476, que regula el arrendamiento financiero de bienes e inmuebles, conocido como leasing inmobiliario, las empresas han considerado reestructurar la adquisición de sus activos como; inmuebles, maquinarias y equipo sin tener que desembolsar grandes sumas de dinero que puedan afectar su liquidez, y con ello incrementar su capacidad de producción, de forma que le permita mejorar su productividad y con la misma explotación del activo amortizar las cuotas del arrendamiento y por último obtener ventajas impositivas. Estas modalidades tienen los propósitos de dinamizar la construcción y la promoción de proyectos habitacionales, comerciales, industriales y otros; así como el financiamiento para la construcción y adquisición de tales proyectos.

Teniendo en cuenta lo anterior, en nuestro medio, el ámbito de aplicación de la normatividad tributaria que solo debería reglamentar el tema fiscal, termina también por legislar tratamientos contables, lo que implica que la contabilidad esté en función de la presentación de información para fines tributarios y no contables. Con la entrada en vigencia de las nuevas normas, la Contabilidad asume su papel de presentación y aseguramiento de la información financiera, por lo cual se espera que la información contable quede totalmente desligada de la información tributaria.

En opinión del jurista Ricardo Alberto Ceballos G., para verificar la rentabilidad de este tipo de contrato conviene tener presente la definición del Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Inmuebles, que nos otorga la Ley 179 del 16 de noviembre del 2020:

“Contrato que comprende los actos o gestiones necesarios para la adquisición del inmueble, la celebración de promesas de compraventa del bien inmueble, así como los desembolsos de abonos sobre el precio de compraventa, según aplique y la etapa de arrendamiento del bien inmueble, que se activa una vez adquirida la propiedad del inmueble por parte del arrendador financiero” (Ceballos, 2020).

La entrada en vigencia de las disposiciones legales también dio paso a la convergencia a normas internacionales, como conjunto rector de la manera como se registran y presentan las operaciones contables de las empresas, donde supone una serie de cambios cuya trascendencia e impacto bien vale la pena entrar a dimensionar.

Para el presidente Laurentino Cortizo Cohen, hay que dinamizar el sector de la construcción para sustentar la rentabilidad del nuevo proyecto a través de una serie de medidas que impulsen el desarrollo económico del país. Esta figura aparece en momentos en que se requiere de innovaciones empresariales, y la propuesta del gobierno radica en reactivar el sector empresarial, donde algunos gremios afines a la construcción.

Dentro de los requisitos importantes que presenta el nuevo proyecto de Ley 476 sobre los contratos de arrendamientos financieros, se encuentran los siguientes:

El Contrato de Arrendamiento Financiero, tal como lo señala la Ley, es un contrato consensual, entendiéndose que basta con el mero consentimiento de las partes para su nacimiento.

La Ley dispone que el contrato se celebre por un plazo no menor de cinco años o no mayor del período acordado entre el arrendatario financiero y el arrendador financiero.

Para que el contrato surta efectos probatorios, el contrato debe, además de constar por escrito, las firmas de las partes deberán ser autenticadas ante notario.

El contrato tendrá efectos frente a terceros desde la fecha de inscripción en el Registro Público de la propiedad del bien a favor del arrendador financiero.

En el contrato se debe pactar que, al finalizar el período de arrendamiento financiero, el arrendatario financiero disponga, por lo menos, de una de las siguientes opciones:

Devolver al arrendador financiero el bien objeto del contrato.

Convenir un plazo adicional de arrendamiento sobre la base de los cánones o alquileres predeterminados o por negociarse.

Adquirir los referidos bienes por su valor residual o por el precio pactado en el contrato. El arrendador financiero y el arrendatario financiero podrán acordar que la adquisición del bien inmueble objeto del contrato sea realizada por el arrendatario financiero, o que, por instrucción del propio arrendatario financiero, la adquisición se realice por un tercero vinculado al arrendatario financiero, según se determine por las partes.

CONCLUSIÓN

Las normas de arrendamiento financiero en Panamá, llegaron formalmente en un momento en que el país está haciendo esfuerzos serios para recuperar la economía, lo cual viene a complementar y adherirse a otros servicios bien establecidos como la banca, seguros, reaseguros, transporte marítimo y otros valores comerciales internacionales, que de antemano forman parte de la actividad empresarial ordinaria. Es evidente que, con el nuevo marco legal, el arrendamiento financiero le otorga a la empresa ventajas tributarias y financieras.

La implementación de la Ley 179 del 16 de noviembre del 2020, debe traducirse en un conjunto de beneficios relacionados con la mejora en la calidad de la información financiera de las empresas, los resultados encontrados en el caso que nos ocupó en este trabajo muestran cómo el cambio en el reconocimiento de las operaciones de arrendamiento financiero se traduce en un cambio en el valor de los activos, de los pasivos, de la utilidad y del patrimonio. En cuanto a sus ventajas, las empresas cancelan menos impuesto a la renta, pues este tipo de financiamiento le permite deducir la depreciación del activo y los intereses, no se requiere desembolsos de grandes de suma de dinero para la adquisición de activos fijos.

Esto nos indica que la mayoría de los indicadores financieros de las empresas y su capacidad financiera y organizacional para enfrentar los problemas que existen actualmente, están en manos de un dialogo permanente con las autoridades del gobierno.

Como conclusión final y a manera de reflexión, existen beneficios que Panamá posee, más allá de la excelente localización geográfica, ubicación, transporte y comunicaciones; que combinado con los controles de cambio y el dólar de los Estados Unidos como moneda de curso legal puede facilitar la ejecución de cualquier transacción monetaria o el movimiento de cualquier forma adecuada a cualquier parte del mundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Campos, L., Carbajal, K., & Zúñiga, H. (2017). Incidencia del arrendamiento financiero en la situación económica de la empresa Transfor EIRL 2017, tesis para optar el título de Contador Público. Lima: Universidad Tecnológica del Perú.

Ceballos, R. A. (23 de noviembre de 2020). El Arrendamiento Financiero de Bienes Inmuebles en Panamá. Obtenido de Bufet Icaza, González, Ruíz Alemán: <https://w>

Marqués, M. (18 de diciembre de 2018). Finanzarel. Obtenido de Arrendamiento financiero o Leasing ¿Qué es y cómo se contabiliza?: <https://www.finanzarel.com/blog/arrendamiento-financiero-leasing-contabiliza/>

Milanesi, G. (2016). El arrendamiento financiero y evaluación de opciones reales. *Contaduría y Administración*, 2-3.

Ortega, Á. (2020). Antecedentes del Arrendamiento Financiero. SCRIBD.

Patilongo, E. (2017). Leasing y la depreciación acelerada en las empresas de transporte público en el distrito de Ate, periodo 2017, Tesis para obtener el título profesional de contador Público. Lima: Universidad César Vallejo.

Rodríguez, M. (20 de noviembre de 2020). Proyecto de ley de 'leasing inmobiliario' permitirá reactivar el sector. La Estrella de Panamá.