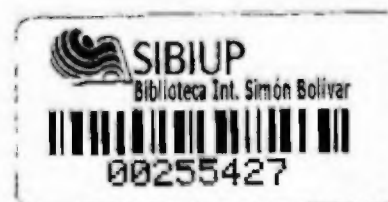


UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POST-GRADO  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADERO



***"EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO  
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO EN PANAMÁ"***

POR:  
**REYES MENDOZA ÁBREGO**

Tesis presentada en cumplimiento de los  
requisitos exigidos para optar por el Grado  
de Maestría en Administración de Empresas  
con Especialización en Comercio  
Internacional y Mercadeo.

Panamá, República de Panamá  
- 1999 -

514147

Aut. del Autor

16 JUN 1999

T.M.

**APROBADO POR:**

Director de Tesis *Roberto Alvarado*

Miembro del Jurado *[Signature]*

Miembro del Jurado *[Signature]*

Fecha: 4/3/99

Vicerrectoría de Investigación y Post Grado *Jaimé Julián*

Fecha: 4/3/99

## **DEDICATORIA**

A mis hijas Carmen Celeste, Cindy Cristina, y a mi Esposa, quienes con su comprensión, apoyo y paciencia, fortalecieron mis deseos de superación por mejores días en el futuro.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios Padre por darme la fortaleza y la sabiduría y por hacerme perseverante para hacer realidad esta investigación.

Agradezco de manera especial al Ministerio de Comercio e Industrias, a la Empresa Arrendamiento Financiero: Grupo Delta Corp. y al Banco General, los cuales me brindaron su valioso tiempo e igualmente suministraron la información para el enriquecimiento y culminación de este trabajo. Así como también al excelente apoyo de la Cooperativa Ahorro y Crédito del Educador, R.L.

Al Magister Roberto Ah. Chong, que con su asesoría constante, conocimientos y dedicación contribuyó a la feliz culminación de este estudio.

Mi agradecimiento sincero y eterno a todas aquellas personas que de una u otra manera, colaboraron en el logro de esta tesis de grado.

*Gracias*

## **ÍNDICE GENERAL**

## INDICE GENERAL

	<b>PÁGINA</b>
DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN EN ESPAÑOL.....	1
RESUMEN EN INGLÉS.....	3
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
A. GENERALIDADES.....	6
B. ESTADO DEL PROBLEMA.....	6
C. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	7
D. HIPÓTESIS.....	8
E. PROPÓSITO.....	8
F. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS.....	9
1.    Objetivos Generales.....	9
2.    Objetivos Específicos.....	9
G. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	10
H. DELIMITACIONES Y LIMITACIONES.....	11
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>12</b>
A. ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO ("LEASING").....	13
1.    Conceptos.....	15
2.    Naturaleza Jurídica del Arrendamiento Financiero en Panamá.....	17
a.    Ley N° 7 de 10 de julio de 1990.....	18
b.    Decreto Ejecutivo N°76 de 10 de julio de 1996.....	19
c.    Ley N° 4 de 13 de enero de 1997.....	20
B. MODALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.....	21
1.    Arrendamiento Financiero o de Capital.....	22
2.    Arrendamiento Operativo.....	23

3.	Arrendamiento Inmobiliario.....	24
4.	Arrendamiento Internacional.....	24
5.	Otros Tipos de Arrendamiento.....	25
a.	Arrendamiento Sindicado.....	26
b.	Arrendamiento de Dry Lease y Wet Lease.....	26
c.	Arrendamiento Sub Lease.....	26
d.	Arrendamiento Master Lease.....	26
e.	Arrendamiento Leasing Municipal.....	26
C.	ELEMENTOS Y DEMÁS FORMALIDADES SOBRE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	27
1.	Elementos que Intervienen en el Contrato de Arrendamien- to Financiero.....	27
a.	El Arrendador.....	28
b.	El Proveedor.....	28
c.	El Usuario.....	28
2.	Etapas y Esquemas de la Operación del Contrato Financiero.....	29
3.	Tipos de Bienes Ofrecidos en Arrendamientos.....	35
4.	Canon.....	35
5.	Formalidades del Contrato.....	36
D.	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).....	37
E.	CRECIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO "LEASING" EN PANAMÁ.....	40
	<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>42</b>
A.	EL MÉTODO.....	43
B.	SUJEIO.....	43
C.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	43
1.	Técnicas.....	43
a.	Consulta Teórica.....	44
b.	Investigación de Campo.....	44

2.	Instrumentos.....	44
a.	Encuestas.....	44
b.	Entrevista.....	45
D.	PROCEDIMIENTO.....	45

#### **CAPÍTULO IV. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS**

	<b>RESULTADOS.....</b>	<b>47</b>
A.	EXPLORACIÓN DEL MERCADO A TRABAJAR.....	48
B.	ORGANIZACIÓN DE LA ENCUESTA.....	48
1.	Objetivos de la Encuesta.....	48
2.	Diseño y Redacción de la Encuesta.....	49
3.	Formato de la Encuesta.....	50
C.	ÁREAS DE ESTUDIO.....	53
CH.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57
1.	Aplicación de la Encuesta.....	58
2.	Análisis de la Muestra.....	59
3.	Tabulación.....	60
D.	PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	62
1.	Valoración de los Resultados.....	62
2.	Análisis e Interpretación de los Resultados.....	63
3.	Análisis Global.....	79

#### **CAPÍTULO V. PROPUESTA PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES MUEBLES MEDIANTE EL SISTEMA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO..... 82**

A.	JUSTIFICACIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO APLICADO A LA EMPRESA COOPEDUC, R.L.....	83
1.	Características del Sistema Actual.....	84
2.	Perspectivas.....	85
B.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN FUNCIÓN DEL PROYECTO.....	86
1.	Alternativas de Financiamiento.....	87

2.	Fuente de Fondos.....	89
3.	Análisis Comparativo entre el Arrendamiento Financiero vs el Crédito Bancario Tradicional.....	90
C.	CASO DEMOSTRATIVO (FINANCIAMIENTO DEL PRO- YECTO DE COMPRA DE EQUIPOS DE CÓMPUTO MEDIAN- TE ARRENDAMIENTO Y CRÉDITO BANCARIO).....	91
1.	Análisis de la Opción de Compra Mediante Arrendamiento Financiero.....	92
2.	Análisis de la Opción de Compra Mediante Crédito Bancario...	94
D.	EFFECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS QUE SE DERIVAN DE UN CONVENIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	99
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>104</b>
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>105</b>
	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>108</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>111</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>116</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Nº	DETALLE	PÁGINA
1.	Etapas de la Operación del Leasing Financiero.....	30
2.	Esquema de la Operación del Leasing Financiero.....	32
3.	Ventajas y Desventajas del Leasing.....	39
4.	Formato de la Encuesta Utilizada en este Estudio.....	51
5.	Representación Gráfica de la Variable Mercado.....	65
6.	Representación Gráfica de la Variable Competencia.....	66
7.	Representación Gráfica de la Variable Servicio.....	68
8.	Representación Gráfica de la Variable Preferencia.....	69
9.	Representación Gráfica de la Figura Cannon de Arrendamiento....	71
10.	Representación Gráfica de la Figura Seguridad.....	72
11.	Representación Gráfica de la Variable Beneficios.....	74
12.	Representación Gráfica de la Variable Asesoría.....	75
13.	Representación Gráfica de la Variable Tecnología.....	77
14.	Representación Gráfica de la Variable Bienes Muebles-Equipo de Oficina.....	78
15.	Representación Gráfica de los Resultados Globales.....	81
16.	Cooperativa de Ahorro y Crédito El Educador, R.L.....	101

## ÍNDICE DE CUADROS

Nº	DETALLE	PÁGINA
I.	Area y Sub-Areas Aplicadas al Uso del Mecanismo del Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles y Equipo de Oficina.....	56
II.	Hoja de Tabulación.....	61
III.	Hoja de Concentración de Resultados.....	63
IV.	Resumen de Cotizaciones de Equipos.....	91
V.	Flujos de Salida de Efectivo para el Arrendamiento en Caso de Optar por Arrendamiento Financiero.....	93
VI.	Flujos de Salida de Efectivo para el Arrendatario en Caso de Optar por el Crédito Bancario.....	96
VII.	Comparación de los Flujos de Salida de Efectivo Producto de la Opción de Arrendamiento y el Crédito Bancario.....	97
VIII.	Flujos Generados por la Inversión de los Fondos Dejadados de Pagar al Inicio del Contrato en Caso de Optar por el Arrendamiento Financiero.....	98

## ÍNDICE DE ANEXOS

Nº	DETALLE	PÁGINA
1.	Listado de Compañías Arrendadoras Registradas en el Ministerio de Comercio e Industria.....	117
2.	Contrato de Arrendamiento Financiero .....	120
3.	Ley No. 7 de 10 de julio de 1990.....	131
4.	Decreto Ejecutivo No. 76 de 10 de Julio de 1996.....	151
5.	Ley N° 4 de 13 de enero de 1997.....	167
6.	Encuestas.....	184
7.	Cotizaciones de los Equipos Computacionales por los Proveedores.....	207
8.	Cotizaciones de los Equipos por la Compañía Arrendadora.....	211

## **RESUMEN EN ESPAÑOL**

## RESUMEN

Esta tesis titulada El Arrendamiento Financiero como Alternativa de Financiamiento en Panamá, recoge el estudio de uno de los mecanismos más novedosos que surge en esta última década del siglo XX, en nuestro medio: el producto arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento frente a otras vías de crédito tradicional para mejorar la calidad de servicio e incrementar el nivel de competitividad de las empresas. Como el arrendamiento financiero es un mecanismo que evita la fuga masiva de efectivos y que, a la vez, brinda varias modalidades, cualquier empresa puede aprovechar las ventajas que ofrece este producto con el fin de trazar un programa estratégico para la modernización y crecimiento de una empresa.

Ante estas proyecciones teóricas, las encuestas arrojaron muchas respuestas positivas que corroboran las ventajas, perspectivas de crecimiento y la preferencia por el arrendamiento financiero. Ante estos resultados sumamente positivo, se hizo una propuesta de adquisición de computadoras y demás bienes como estrategia para modernizar e incrementar el nivel de competitividad de la empresa Cooperativa Ahorro y Crédito del Educador, R.L. (COOPEDUC). El estudio muestra las ventajas que, a largo plazo ofrece el arrendamiento financiero para la empresa en estudio, dada la breve vida económica de los equipos computacionales cuyo grado de obsolescencia impide el financiamiento a través de la vía de crédito bancario.

**RESUMEN EN INGLÉS  
(SUMMARY)**

## SUMMARY

This work is entitled "The Financial Leasing as a Financial Alternative in Panama" and it deals with the newest financing sources that have been used in Panama for the last decade of this century. The financial leasing is alternate financial source which together with other traditional financing sources is aimed to develop and improve the company's service quality and to increase the levels of efficiency. Since the financial leasing also helps keeping the flow of cash within the company, it also offers different ways to get additional financial logistic support in order to enhance the company's operation. This new service is available in the market for any organization wishing to take advantage of it in order to develop an strategic program for its modernization and enchancement of its services.

In light of these troncal projection the positive results of surveys carried out provid the advantages, growing possibilities and preferences for financial leasing. For this reason, a proposition has been designed that will helpt improve the operations and services of (COOPEDUC) Cooperativa Ahorro y Crédito del Educador R.L. The proposition includes the purchase of additional computers by means of financial leasing since it offers the best long term alternative due to the short life of computer hardware and its permanent technological development intead of using the traditional banking credit services available in the market.

**CAPÍTULO I**  
**INTRODUCCIÓN**

## **A. GENERALIDADES**

El Creciente avance tecnológico obliga a que las empresas cada día se esfuercen por ser mejores, para así elevar su nivel de competencia y ofrecer servicios de buena calidad y al alcance de todos.

No obstante, en Panamá la forma tradicional de las empresas obtener financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, sigue siendo el crédito bancario, o la utilización de recursos propios. Sin embargo, desde hace años en otros países y a partir de la década de los ochenta en nuestro país se ha venido desarrollando un nuevo mecanismo de financiamiento conocido como **arrendamiento financiero o leasing**.

Las facilidades del leasing están al alcance de pequeños, medianos y grandes empresarios. Cada día son más las empresas que se dedican a promover este nuevo servicio y también son muchos los que desconocen sobre las bondades del nuevo producto; sin embargo, existen signos evidentes de que la actividad está en plena etapa de crecimiento.

Por otro lado, cabe destacar que el producto financiero es utilizado tanto en el mercado local como en el internacional, siendo éste un mecanismo innovador de financiamiento ofrecido por empresas legalmente adscritas en el Ministerio de Comercio e Industrias. (Ver Anexo N° 1).

## **B. ESTADO DEL PROBLEMA**

El Modelo económico que predomina en nuestro país, ha sido un factor fundamental para que en él se establezcan diversas empresas. Sin embargo, no todas operan con capital propio, lo cual hace necesario que constantemente

necesitan recurrir al financiamiento externo para adquirir los equipos que garanticen el normal desenvolvimiento de sus operaciones, lo cual representa un problema, puesto que si opta por el método tradicional de préstamo significa mayores niveles de endeudamiento.

Es evidente, que debe darse a conocer las experiencias vividas por quienes han utilizado el Leasing, a fin de prevenir situaciones que generan mayores problemas, a quienes buscan otros instrumentos de financiamiento.

En COOPEDUC, R.L. a corto plazo debe planificar y decidir sobre la compra de nuevos equipos. Tal situación constituye un problema ya que se debe analizar las diferentes oportunidades de financiamiento a fin de generar ahorros que puedan ser canalizados hacia otras actividades productivas de la empresa y que permita mejorar el flujo de caja.

### **C. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

La sistematización del problema la hemos desarrollado a través de las siguientes preguntas:

- ¿Qué es un contrato de arrendamiento financiero o leasing?
- ¿Cuáles son los tipos de arrendamiento financiero que ofrece el mercado local?
- ¿Qué opinan los empresarios del arrendamiento financiero, como alternativa de funcionamiento en Panamá?
- ¿Cuál es el nivel de preferencia y competitividad del arrendamiento financiero en el mercado nacional?
- ¿Qué ventajas y beneficios generaría a la empresa COOPEDUC,

R.L. el financiar el nuevo proyecto mediante un convenio de arrendamiento financiero?

#### **D. HIPÓTESIS**

Para este trabajo de investigación, hemos señalado las siguientes hipótesis: **“El arrendamiento financiero, como alternativa de financiamiento ha tenido un auge considerable en nuestro país, en la presente década; y los usuarios prefieren el producto debido a las ventajas que posee”**.

Una segunda hipótesis la hemos planteado en los términos siguientes: **“El arrendamiento financiero representa la mejor alternativa para financiar los equipos de computadora que necesita la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Educador, R.L. (COOPEDUC)**.

#### **E. PROPÓSITO**

El propósito de esta investigación es resaltar las características que tiene el Leasing como alternativa de financiamiento, para las empresas que necesitan reponer sus equipos y no cuentan con los recursos necesarios para llevar a cabo la inversión.

De la realidad anterior no escapa la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Educador, R.L., seleccionada en este estudio para sustentar nuestro caso demostrativo, sobre el financiamiento a través de leasing y mediante el método tradicional. A través de este estudio también se pretende demostrar la oportunidad que tiene la empresa en mención para renovar su red de informática a través de un arrendamiento financiero.

## **F. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS**

Podemos afirmar que el objetivo de la investigación es la meta final a donde pretendemos llegar. Si no tenemos definido el objetivo será difícil formular una estrategia para llegar a él. Razón por la cual planteamos los siguientes objetivos en este trabajo.

### **1. Objetivos Generales:**

- Verificar si el arrendamiento financiero, como fórmula de financiamiento constituye un método eficiente, para financiar equipor y que las operaciones de Leasing tienen buena aceptación por los usuarios.
- Ofrecer a la empresa COOPEDUC R.L. una nueva alternativa de financiamiento para la modernización de su equipo de cómputo.

### **2. Objetivos Específicos:**

Entre los objetivos específicos que se persiguen con esta investigación están los siguientes:

- Resaltar la importancia del arrendamiento financiero en la época actual;
- Conocer las ventajas y bondades que se dan en las operaciones de arrendamiento financiero;
- Determinar cuáles son los requisitos y pasos para efectuar un contrato de arrendamiento financiero.

- Identificar las formalidades elementales de un contrato de arrendamiento financiero;
- Evaluar los elementos del entorno, como base para realizar un contrato de arrendamiento financiero;
- Conocer las opiniones de los empresarios de nuestro medio, con respecto a la preferencia y calidad del arrendamiento financiero;
- Conocer las necesidades y problemas que actualmente enfrenta la empresa COOPEDUC R.L., con respecto a sus equipos de cómputo a fin de recomendarle la alternativa que mejor le convenga para el financiamiento de los mismos;
- Comparar las operaciones del arrendamiento financiero con el crédito bancario, a fin de resaltar los atributos que distinguen a cada uno; entre otros.

## **G. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

**Agente de Arrendamiento:** Persona natural o jurídica que concierta transacciones entre un arrendatario financiero y un arrendador, a cambio de una comisión.

**Amortización:** Proceso de asignar un gasto o el pago de un préstamo a ciertos períodos de tiempo.

**Arrendador Financiero:** Compañía propietaria del equipo que se arrienda a un arrendatario financiero.

**Arrendatario Financiero:** Cualquier persona natural o jurídica cliente de la compañía de leasing que arrienda el bien para su propio uso.

**Contrato:** Convenio obligatorio entre dos o más partes para un servicio, materia, proceder o cosa.

**Retroleasing:** Tipo de leasing en el cual el arrendador adquiere el bien del cliente al que luego le arrienda ese mismo bien; es decir, que el proveedor del bien se convierte en arrendatario.

**Valor Residual:** Valor prefijado del equipo que se hace efectivo al concluir el plazo del leasing.

**Vida Útil:** Período estimado de tiempo durante el cual se espera que un bien pueda utilizarse efectivamente.

## **H. DELIMITACIONES Y LIMITACIONES**

A continuación presentamos las delimitaciones y limitaciones encontradas en este tema de investigación.

### **1. Delimitaciones.**

Esta investigación se llevó a cabo entre las empresas que en nuestro país han realizado operaciones de leasing; al igual que en la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Educador, R.L., (COOPEDUC), en la cual analizamos la perspectiva de financiamiento a través del leasing y del crédito bancario.

### **2. Limitaciones**

La mayor limitante de esta investigación la representa la falta de estudios previos de reciente data, que contengan opiniones sobre los usuarios del leasing, como medio de financiamiento en Panamá. Otra limitante, es la disponibilidad y sinceridad con que los gerentes y demás ejecutivos llenan las encuestas.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

## **A. ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING.**

El contrato de arrendamiento financiero o leasing, tiene su origen en las primeras épocas de la humanidad. Se conoce que en los imperios Babilónico, Egipcio y Griego, este sistema era utilizado para facilitar el desarrollo de la actividad comercial entre los pueblos, aunque de una forma muy simple.

En los tiempos actuales el leasing es considerado como un instrumento de financiamiento relativamente nuevo; nació en los Estados Unidos en 1952, cuando el Señor D.P. Boothe Jr., preocupado por elevar su producción y así cumplir con los pedidos de alimentos demandados por el ejército, acordó con una empresa suplidora de equipo que le proporcionara los bienes necesarios; la compañía adquirió los equipos por sus propios medios y se los proporcionó a Boothe a cambio de una suma periódica que este se comprometió a pagar.

A raíz del éxito de la iniciativa anterior, el Señor Boothe fundó la primera empresa de leasing llamada Us Leasing. Otras empresas muy pronto comenzaron a utilizar esta alternativa para financiar los equipos y maquinarias indispensables en sus negocios, sin tener que comprarlos, lo que hizo que el leasing comenzara a desarrollarse en los Estados Unidos como un medio de financiamiento rápido y flexible, sobre todo utilizado por la pequeña y mediana empresa. No obstante, cabe destacar que el leasing netamente financiero es aquel donde se incluye en el contrato la cláusula de opción de compra para el arrendatario.

Durante los siguientes años, el contrato de leasing experimentó un vertiginoso desarrollo en los Estados Unidos, lo cual según Tserotas, (1990) se debe a que: “Las operaciones de financiamiento tradicionales se realizaban a

corto y largo plazo, más no contemplaban el mediano que es, precisamente, la base del financiamiento que ofrece el leasing; el desarrollo tecnológico obliga a las empresas a renovar su equipo que rápidamente se queda obsoleto, a un ritmo nada rentable y el auge que se dio en la economía de los E.E.U.U. durante la década de los sesenta, produciendo altas tasas de beneficio".<sup>(1)</sup>

En la década de los sesenta el leasing comenzó a desarrollarse en países europeos tales como Bélgica, Italia, Francia e Inglaterra. Cabe destacar que en este último el leasing ha alcanzado un gran desarrollo.

No fue hasta la década de los sesenta, cuando el leasing comenzó a evolucionar en Latinoamérica como instrumento financiero, de tal manera que países como Chile, Venezuela, Ecuador, Brasil, México y Colombia crearon sus propias leyes con respecto al arrendamiento financiero. En Colombia, por ejemplo, el leasing comenzó a ponerse en práctica desde 1973 con la organización de compañías como: City Corporation, Leasing de Colombia, Leasing Maguera y otras.

En Panamá, el leasing como instrumento financiero comenzó a desarrollarse a principios de la década de los ochenta con varias subsidiarias de bancos locales y algunas compañías no vinculadas al leasing.

No obstante, "los primeros intentos por crear una ley propia de Leasing se dan a mediados de la década de los ochenta con un anteproyecto del Dr. Mario Galindo. Posteriormente el H.L. Arturo Vallarino presenta un anteproyecto de ley, el cual con algunas modificaciones fue aprobado en tercer debate el 31 de mayo de 1990, convirtiéndose en la Ley N° 7 de 10 de julio de

---

(1) TSEROTAS, Urania. "El Leasing: Un Contrato de Naturaleza Jurídica Propia". *Revista Novolus*, N° 5, (Panamá, Universidad de Panamá, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Abril 1990), Pág. 4.

1990, por medio de la cual se regula el arrendamiento Financiero de bienes muebles en nuestro país”.<sup>(2)</sup>

### 1. Conceptos.

El leasing es una expresión inglesa que se deriva del verbo TO LEASE, que quiere decir: arrendar o alquilar; sin embargo, son múltiples las definiciones que se han dado a este término.

Según **Halman** (1990) “El leasing es un método de financiamiento por el cual la empresa arrendadora, reteniendo el título del bien se la alquila a un arrendatario, quien hace usufructo del bien mediante pagos periódicos a mediano plazo”.<sup>(3)</sup>

Para **Van Horne** (1988), “El arrendamiento es un contrato mediante el cual el dueño de un activo (el arrendador), le confiere a otra persona (el arrendatario) el derecho exclusivo de utilizar el activo, por lo general por un período determinado de tiempo, recibiendo el pago de alquiler”.<sup>(4)</sup>

Esta definición establece claramente la existencia de un convenio entre dos personas, en donde una acepta entregar un activo y la otra se compromete a utilizarlo bajo ciertos términos y condiciones.

---

(2) HALMAN, Irving A. **Leasing: Introducción y Antecedentes en la República de Panamá**. Revista del Centro Financiero, Sept. Oct. 1989, Págs. 3-5.

(3) HALMAN, Irving A. **El leasing en el Mercado Mundial de Capitales y el Desarrollo de una ley internacional**. Panamá. Págs.

(4) VAN HORNE, Jones C. **Administración Financiera**. Séptima Edición. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. México: 1988, Pág. 580.

Como ya hemos indicado, algunos países han legislado sus propias leyes para regular los contratos de arrendamiento financiero, adoptando así cada cual una definición particular del término.

De acuerdo a **Lavalle y Pinto** (1982), en los Estados Unidos legalmente el leasing se conoce como: “un contrato bajo el cual el tenedor (LESEE) acuerda hacer una serie de pagos al dador (LESSOR) que, en total exceden del precio de renta del equipo adquirido. Típicamente los pagos en el leasing financiero están repartidos en un período igual a la porción mayor de la vida útil del equipo. Durante ese período inicial del leasing, el contrato es irrevocable para ambas partes”.<sup>(5)</sup>

Según los dos autores antes citados, en Francia la definición legal establece que “son operaciones de crédito-bail: las operaciones de locación de bienes de equipamiento y de maquinarias, alquiladas con miras a esta locación por empresas que conservan su propiedad, cuando estas operaciones, cualquiera fuese su calificación, dan al locario la posibilidad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados, mediante un precio que se fija considerando, al menos parcialmente, los pagos realizados a títulos de alquileres”.<sup>(6)</sup>

Se deduce claramente de esta definición, que el locador representa la compañía de leasing, mientras que el locario es el usuario.

En nuestro país la **Gaceta Oficial** (1990), especifica que “El contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles es la operación de arrendamiento en la cual una parte (el arrendador) celebra, según la indicación de la otra parte

---

(5) LAVALLE, Jorge E. y PINTO, Carlos A. **Leasing Mobiliario, Jurisprudencia Nacional; Extranjera; Formularios.** Editorial Astrea, Buenos Aires: 1982, Pág. 23.

(6) *Ibidem.*

(el arrendatario) un contrato en virtud del cual el arrendador adquiere un bien mueble (el equipo) dentro de los términos aprobados y especificados por el arrendatario, en la medida en que estos conciernan a sus intereses, y celebra un contrato de arrendamiento con el arrendatario, confiriendo a éste el derecho a utilizar el equipo mediante el pago de alquileres por un término medio a plazo definido".<sup>(7)</sup> Para ejemplo véase el Anexo N° 2.

Con estas definiciones se facilita la comprensión del significado y alcance del tema en estudio. Se deduce claramente que estamos ante una operación en la que participan tres personas; el arrendador, el arrendatario y el proveedor. De igual forma, que se trata del arrendamiento de bienes muebles (equipos) por los cuales el arrendatario debe pagar un precio de alquiler. Así mismo se establece una opción de compra y que la operación debe estar regulada en un contrato denominado; **Contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing.**

## **2. Naturaleza Jurídica del Arrendamiento Financiero en Panamá.**

Las operaciones de Leasing en nuestro país están reguladas por la Ley N° 7 de 10 de julio de 1990, por el Decreto Ejecutivo N° 76 de 10 de julio de 1996 y por la Ley N° 4 de 13 de enero de 1997. Dada la importancia de estas disposiciones legales, a continuación presentamos un breve resumen de los aspectos más relevantes que forman parte de su contenido.

---

(7) Gaceta Oficial N° 21.580, Pág. 1.

**a. Ley N° 7 de 10 de Julio de 1990.**

El creciente aumento de las operaciones de leasing en nuestro país, como medio de financiamiento de bienes muebles, fue uno de los factores más importantes que influyó en la creación de una ley para regular la actividad.

La Ley N° 7 de 10 de julio de 1990, tiene como objetivo principal regular el contrato financiero de bienes muebles. La misma consta de cuarenta y ocho (48) artículos, en los cuales se establece claramente la naturaleza, formalidades y efecto de los contratos, definiendo así la actividad y sus principales características; también trata lo relacionado a la organización interna de las empresas de leasing; los efectos fiscales de una operación de este tipo; los procedimientos para la terminación del contrato, la recuperación del bien y otras disposiciones de orden general.

Un aspecto importante de esta Ley es su claridad, al circunscribir la actividad a operaciones relacionadas con bienes muebles. Así como también, que la misma es aplicable a los contratos locales como a los internacionales; en este último caso, cuando el objeto del contrato se use económicamente fuera del territorio nacional.

A pesar de tratarse de un contrato consensual, la Ley establece como requisito que los mismos sean autenticados ante Notario Público y cuando se valor sea de Quince Mil Balboas (B/15,000) o más debe constar en Escritura Pública o inscritos en el Registro Público. Estos contratos deben recaer sobre naves, equipos, aeronaves, vehículos o cualesquiera otros bienes muebles.

En el capítulo segundo, la presente norma legal establece todo lo concerniente a la regulación de las empresas que exploten el negocio de leasing;

éstas aparte de requerir una licencia tipo AoB deben registrar la compañía ante la Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industria. El capital pagado debe ser de cien mil balboas (B/.100,000) al inicio de operaciones.

La Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industria, queda facultada por la mencionada ley, para la habilitación de licencias, obtener información, inspeccionar, investigar y de ser necesario revocar las licencias concedidas, si la empresa así lo solicita, o si actúa al margen de las disposiciones legales.

La Ley N° 7 también se refiere a los efectos fiscales derivados de una operación de leasing, tanto a nivel local como internacional; así mismo establece los procedimientos a seguir en caso de que alguna de las partes tenga que recurrir a una acción judicial.

Hasta aquí nos hemos limitado a tratar sólo lo más importante de la ley que regula el contrato de arrendamiento financiero o leasing en Panamá. No obstante, para que el lector tenga una idea más clara de los alcances de esta norma, referirse al Anexo N° 3 al final de este estudio.

**b. Decreto Ejecutivo N° 76 de 10 de Julio de 1996.**

El artículo 47 de la Ley 7 de 1990, faculta al Órgano Ejecutivo, para que a través del Ministerio de Hacienda y Tesoro se encargue de reglamentar las disposiciones de la mencionada Ley. Es así como surge el Decreto Ejecutivo N° 76 de 10 de julio de 1996, con el propósito de regular los contratos de arrendamiento financiero de bienes muebles en nuestro país.

En el mencionado Decreto Ejecutivo, se resalta nuevamente el concepto de arrendamiento financiero y se regula lo referente a la clase, habitualidad, oponibilidad, nulidades, subrogaciones, obligaciones del arrendatario y el arrendador, compra de equipo, del arrendador indirecto, contabilidad, de los cánones, régimen legal o contractual de desgravación o exoneración, venta y transferencia del título de los bienes, terminación anticipada del contrato, quiebra del arrendatario y sobre la destrucción, mutilación o pérdida de uno o varios bienes objeto del contrato.

Sobre este último punto cabe destacar, que cuando durante la vigencia de un contrato tenga lugar la destrucción, robo o hurto de los bienes objeto del contrato, el mismo quedará terminado, sin perjuicio de los derechos del arrendador a recibir las sumas pactadas en concepto de canon de arrendamiento, los cuales pueden ser compensados por el arrendatario con las sumas que reciba de la compañía aseguradora.

El Decreto Ejecutivo N° 76 de 10 de julio de 1996 también regula lo referente a los informes que deben ser presentados por el arrendador al Ministerio de Comercio e Industria, la obtención de la licencia para explotar la actividad, la inscripción de las arrendadoras, los abonos iniciales y extraordinarios, reinversión de utilidades, designación de apoderados y sanciones.

El mencionado Decreto que consta de 44 artículos es considerado como el reglamento oficial que regula el arrendamiento financiero en nuestro país. El mismo forma parte del Anexo N° 4 de éste estudio.

#### **c. Ley N° 4 de 13 de enero de 1997**

Con la presente ley se aprueba el convenio de UNIDROIT sobre el

Arrendamiento Financiero Internacional, hecho en Ottawa, Canadá el 28 de mayo de 1988. Dicho convenio no es más que la norma jurídica que regula y legaliza las operaciones del leasing cuando el arrendador y el arrendatario tengan su domicilio en diferentes Estados.

La Ley N° 4 de 13 de enero de 1997 más que nada regula lo referente a los derechos y obligaciones de las partes; no obstante, dicho convenio está sujeto a la ratificación, aceptación o aprobación de los Estados que lo hayan firmado. De igual forma, cuando el Estado contratante conste de dos o más unidades territoriales en las que se aplique diferentes sistemas jurídicos en las materias reguladas, al momento de la firma podrá declarar que el presente convenio será aplicable a todas sus unidades territoriales o únicamente a una o varias de ellas y podrá en cualquier momento modificar esta declaración mediante otra nueva.

Cabe destacar que este convenio y tal como disponen los convenios bilaterales al respecto, fue depositado en poder del Gobierno de Canadá, el cual es el responsable por informar en estos casos a todos los Estados firmantes del presente convenio, o que se hayan adherido al mismo y al presidente del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Ver Anexo N° 5.

## **B. MODALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.**

En la actualidad existen dos grandes métodos de leasing; el operativo y el financiero, distinción que se basa en las características del arrendador, y cada uno de ellos poseen diversidad de modalidades.

En este punto analizaremos los aspectos más relevantes de estas dos fórmulas básicas de leasing y otras modalidades, haciendo énfasis en leasing financiero, ya que éste ofrece más oportunidades para el usuario en relación a otros métodos. Además, éste sistema ha sido el más desarrollado y utilizado por las pequeñas, medianas y grandes empresas, dado los beneficios reales que ofrece y que veremos más adelante.

### **1. Arrendamiento Financiero o de Capital.**

Entre los diversos tipos de arrendamiento, el financiero de capital es considerado como el más auténtico, porque establece que cuando concluya el contrato, el arrendatario tiene la posibilidad de adquirir el bien arrendado y el arrendador se compromete a transferirle la propiedad después de haber recibido el valor de la opción de compra. El arrendatario puede renovar el contrato o devolver el bien al arrendador.

El arrendamiento financiero (1995) “incluye la participación de tres partes: el cliente o arrendatario, el proveedor y la compañía de “leasing” como arrendador (...) el cliente escoge un equipo y el proveedor acude a una compañía de leasing para obtener financiación, la cual estudia la negociación, compra, el equipo al proveedor y se lo entrega al usuario por un tiempo determinado”.<sup>(8)</sup>

Generalmente este tipo de arrendamiento es de mediano a largo plazo y el arrendador pone a disposición del arrendatario el bien que éste escoge, por medio de pagos que quedan establecidos en el contrato que las partes fijan de común acuerdo. Los pagos normalmente se efectúan en forma escalonada acorde a la vida económica del bien.

---

(8) Clase Empresarial, 1995, Pág. 27.

Los contratos de arrendamiento financiero pueden incluir bienes raíces, equipos de oficina, equipos médicos, equipos de construcción, aviones y equipos de barcos entre otros.

## 2. Arrendamiento Operativo.

El leasing operativo fue la primera modalidad en aparecer. También denominado de explotación, ha sido practicado por empresas comerciales e industriales que han visto en él una manera efectiva de dar a conocer sus productos.

En este tipo de convenio el usuario no tiene opción de compra sobre el bien, ya que el mismo debe ser devuelto al término del contrato. Es utilizado más que nada por contratistas personas que debido a la naturaleza del trabajo, sólo necesitan el equipo por un tiempo determinado.

Se trata de un convenio de corta duración, que puede ser revocado, con un preaviso al arrendador. **Van Horne** (1988) dice que el arrendamiento operativo "es aquel que da al arrendatario el derecho a usar la propiedad arrendada durante un período de tiempo, pero no todos los beneficios ni riesgos que van asociados con el activo".<sup>(9)</sup>

Como se puede observar su duración es a corto plazo y puede abarcar desde varios meses, hasta tres años. En el leasing operativo, se utilizan bienes de gran demanda en el mercado; más que nada aquellos con características estandarizadas, lo que facilite a la empresa arrendadora un nuevo cliente, en caso de incumplimiento, o por el retiro del bien al finalizar el convenio.

---

(9) VAN HORNE, James C., Op. Cit. Pág. 585.

Este contrato es práctico para los bienes de rápida obsolescencia. Así mismo, el no tener la responsabilidad de mantenimiento, ni la reparación y teniendo la facultad de solicitar otro, que más se ajuste a sus necesidades, representa una ventaja que el arrendatario no desaprovecharía.

### **3. Arrendamiento Inmobiliario.**

El leasing inmobiliario se establece a lo largo y es empleado en bienes inmuebles y opera a base de lease back o en financiero.

El leasing inmobiliario es un contrato en virtud del cual la empresa arrendadora cede el uso de un bien adquirido por su cuenta, a otra persona denominada arrendatario, quien tiene la opción de comprarlo al término del convenio.

Como en el tipo de leasing inmobiliario se incluyen bienes inmuebles como edificios y terrenos, tal condición va muchas veces contra la filosofía del arrendamiento financiero, ya que los terrenos no son amortizables y la amortización de viviendas o edificios, o construcción es un procedimiento que se efectúa más lentamente que la de equipos pesados.

También es necesario relacionar tal inversión con el costo de vida y buscar alternativas que permitan compensar los riesgos de la inflación monetaria, ya que es evidente que la financiación de un bien inmueble demanda grandes inversiones que se recuperan a largo plazo.

### **4. Arrendamiento Internacional**

En este tipo de arrendamiento, se destaca el leasing Cross Border, es decir, a través de las fronteras. El mismo se da cuando el propietario de un

bien en un país determinado, lo da en arriendo a otra persona que realiza operaciones similares en otro país, obteniendo beneficios en el manejo de las importaciones, lo mismo que incentivos fiscales por depreciación, y otros que reciben los propietarios de esos equipos.

El leasing internacional es de vital importancia para la economía mundial, especialmente para los países en vías de desarrollo que no disponen de capitales para comprar costosos equipos. Con el Cross Border se promueve el comercio internacional, lo cual beneficia el flujo de caja de los proyectos financieros que se desarrollan en todos los países y es, además, una herramienta muy flexible que alivia los problemas de carencia de reservas internacionales, motivadas por las balanzas de pagos y cambiarias de una nación.

En este tipo de arrendamiento el arrendatario importa un equipo y el arrendador cancela los gastos incluyendo el reembolso de giro al exterior o carta de crédito, por medio de una promesa de pago contenido en un contrato de leasing. Después de la adquisición del equipo, el usuario le vende al arrendador que, mediante la suma de todos los valores que canceló en la operación, formaliza el contrato de arrendamiento financiero con posibilidad de adquisición del bien.

### **5. Otros Tipos de Arrendamiento**

Existen otros tipos de arrendamiento financiero que aún no se han introducido, o no se conocen en nuestro medio, tal es el caso del arrendamiento sindicado, el Dry Lease y Wet Lease, el Sub Lease, el Master Lease y el Leasing Municipal.

**a. Arrendamiento Sindicado.**

El Arrendamiento Sindicado se da cuando dos o más empresas dedicadas al arrendamiento financiero, se fusionan con el fin de atender la demanda de equipos o máquinas que exigen inversiones muy altas, dada la magnitud de los proyectos que demandan los bienes.

**b. Arrendamiento Dry Lease y Wet Lease.**

Esta modalidad de arrendamiento financiero gira especialmente en el campo de la aeronáutica y se da cuando se hace un crédito arrendamiento que facilita la adquisición de aeronaves. En el tipo Wet lease, en el pago del canon se incluye el uso del bien, la tripulación, el mantenimiento y el valor de los seguros.

**c. Arrendamiento Sub Lease.**

En este tipo de arrendamiento, la empresa arrendataria entrega en subarriendo a un tercero el bien por medio del arrendamiento financiero, pero con la autorización de la compañía arrendadora, durante la vigencia o al finalizar el contrato.

**d. Arrendamiento Master Lease.**

El mismo se da cuando una determinada empresa abre una línea de crédito hasta cierto monto, con el fin de ofrecer financiamiento de un determinado bien, con sus accesorios y repuestos.

**e. Arrendamiento Leasing Municipal.**

Este tipo de arrendamiento se basa en el financiamiento de equipos y maquinarias a municipios. A través de este mecanismo también se puede disponer de buses escolares, recolectores de basura, carros para la policía y sistemas de comunicación entre otros.

### **C. ELEMENTOS Y DEMÁS FORMALIDADES SOBRE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

Según Muñoz, (1960) "El Contrato es la Convención acompañada de una forma requerida por el derecho o fundada en una sociedad idónea para constituir una obligación y por ella producir acción y vínculo obligatorio".<sup>(10)</sup>

Como es conocido, el contrato, especialmente, el de arrendamiento financiero especifica algún tipo de opción para el arrendatario al momento de vencer el mismo. Entre las que podemos destacar las siguientes:

- Regresar el activo arrendado al arrendador.
- Renovar el Convenio por otro periodo, ya sea por el mismo alquiler o por otro diferente;
- Comprar el activo al vencimiento del período del contrato.

Si por cualquier motivo el arrendatario no hace uso de alguna de estas opciones, el arrendador toma posesión del activo y tiene derecho a reclamar cualquier valor residual que tenga el bien.

#### **1. Elementos que Intervienen en el Contrato de Arrendamiento Financiero.**

El marco legal que conlleva la celebración de un contrato de cualesquiera bienes o servicios, hace necesario la existencia de varios elementos que comprometen responsablemente a cumplir cada quien su parte. Nos referimos a las obligaciones y responsabilidades del arrendador, el proveedor y el usuario.

---

(10) MUÑOZ, Luis. **Derecho Comercial del Contrato**. Tomo I, Topografía Argentina, S.A. Buenos Aires Argentina: 1960, Pág. 65.

**a. El Arrendador.**

El arrendador es la compañía que ofrece al arrendatario la facilidad de un arrendamiento financiero; por lo tanto, es el que debe realizar estudios sobre el bien objeto de la operación con el fin de examinar si existe la posibilidad de un mercado secundario, pues, si hay una adquisición del bien, también puede darse el caso de que por cualquier motivo el contrato se cancele.

**b. El Proveedor.**

El proveedor es la persona a la que el arrendador, según las especificaciones y necesidades del usuario, le compra el bien que se va a dar en leasing. Debe quedar claro que su participación dentro del contrato de arrendamiento financiero es tácito o implícito, ya que aparece en forma marginal, ajeno a la relación jurídica entre el arrendador y el arrendatario.

A pesar de que el proveedor representa una figura ajena al contrato de arrendamiento financiero, tiene un papel fundamental, en la operación, ya que es el encargado de vender al arrendador los bienes objeto del contrato.

No obstante, cabe destacar que la única forma de que el proveedor quede vinculado al contrato, es cuando éste efectúe directamente la operación de arrendamiento financiero con el arrendatario; en este caso la empresa arrendadora sólo quedaría como promotora del bien.

**c. El Usuario.**

El usuario no es más que la persona que se beneficia con el uso del bien, o sea, el arrendatario quién se obliga a pagar periódicamente una suma de dinero al arrendador. El usuario puede ser una persona natural o jurídica, un profesional o un empresario, y tiene la libertad de escoger el equipo que necesita arrendar para su actividad. Tiene además la potestad de concluir el contrato,

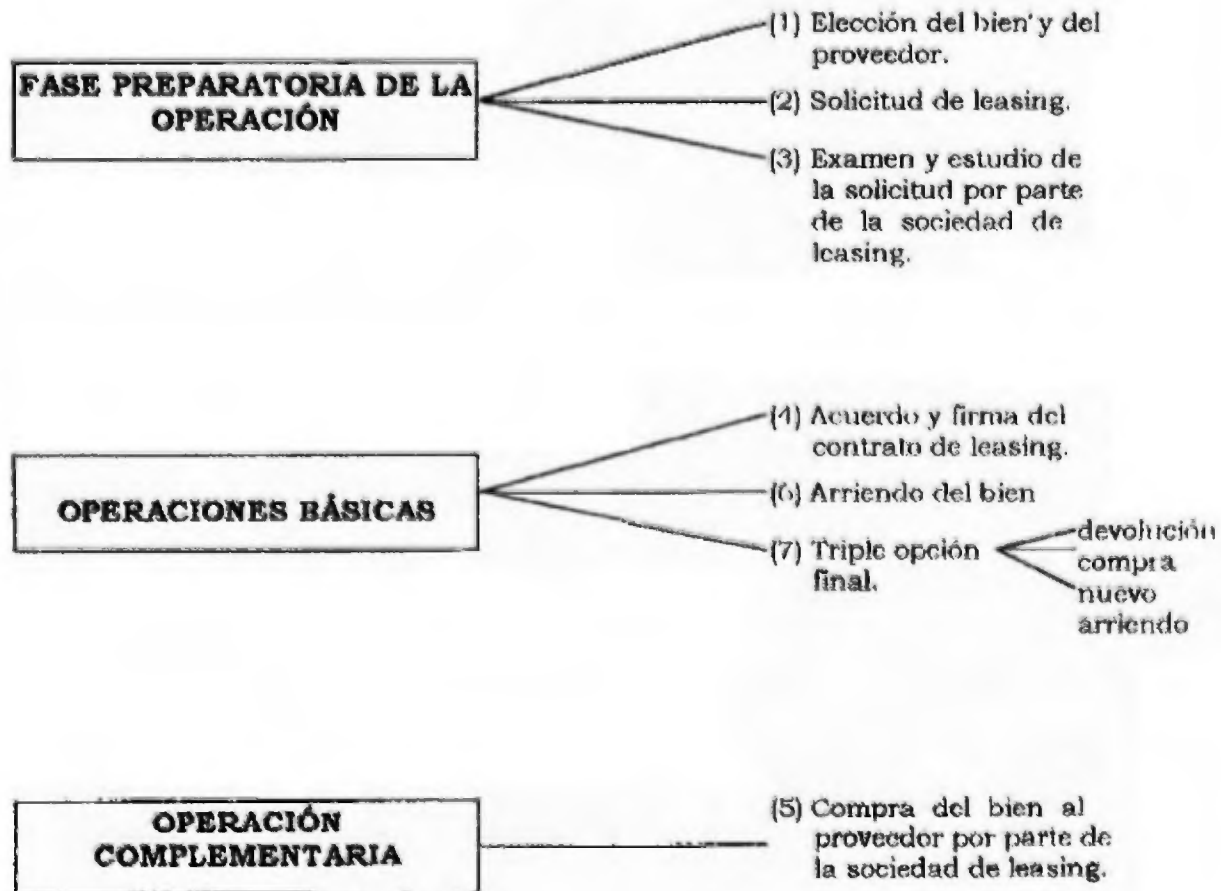
siempre y cuando no incumpla el acuerdo que se establece en el contrato. Dentro de los parámetros del contrato, el requisito fundamental del contrato establece al usuario como sujeto de buen crédito para poder plantear al arrendador una operación de arrendamiento financiero que no ofrezca muchos riesgos.

## **2. Etapas y Esquemas de la Operación del Contrato Financiero.**

Para el perfeccionamiento de un convenio de leasing se deben cumplir tres etapas a saber: La fase preparatoria, las operaciones básicas y las complementarias, tal como se puede apreciar en la figura N° 1 presentada en página siguiente:

Figura N° 1

## Etapas de la Operación del Leasing Financiero.



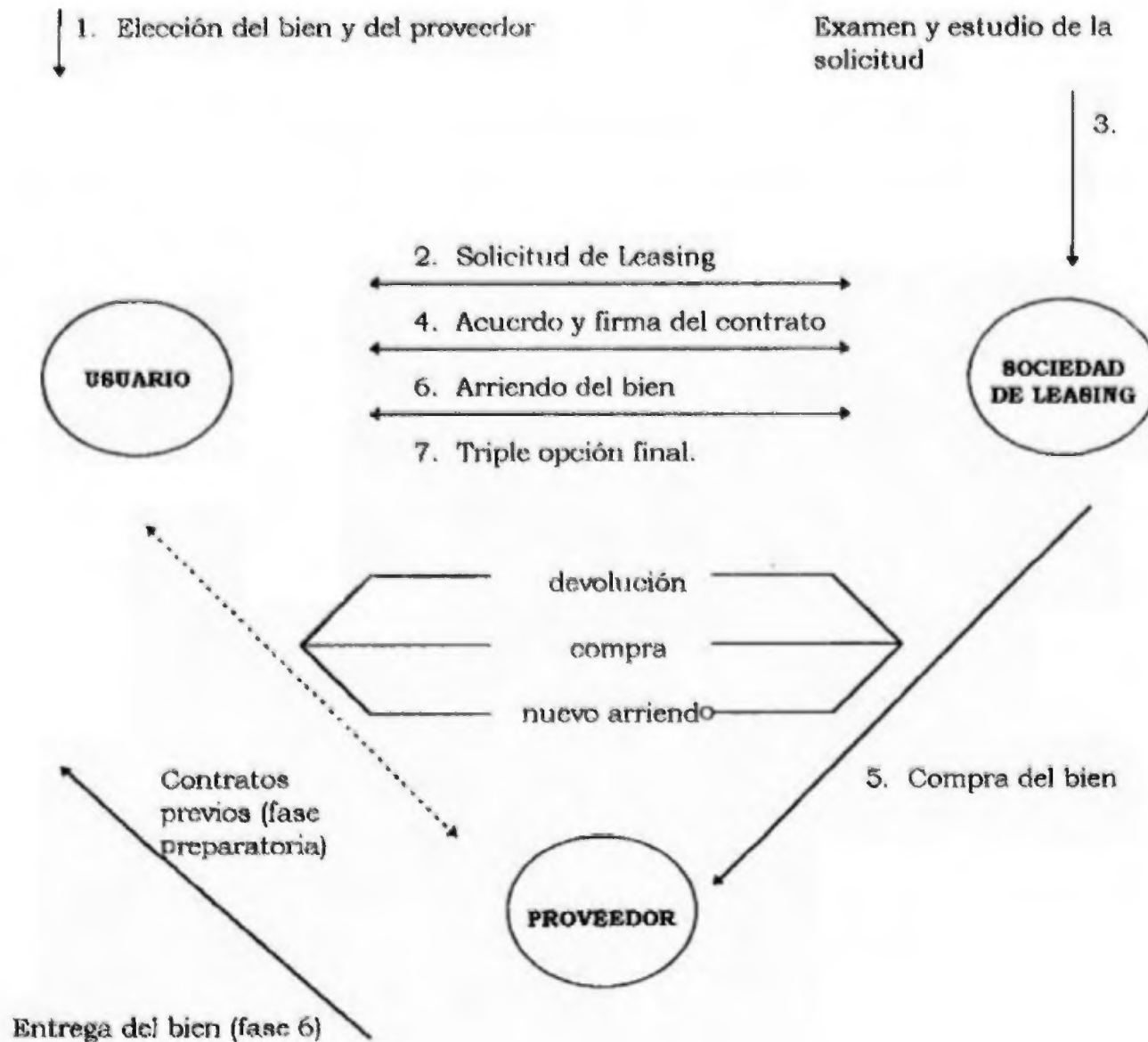
La fase preparatoria y la complementaria, se consideran como elementos que contribuyen a la consecución de la operación, pero no componentes de las mismas. Esta es así ya que la fase preparatoria, es un paso previo (oferta o propuesta de contrato) y la fase complementaria, es una transacción entre el proveedor y el arrendador (contrato de compra-venta), lo cual queda fuera del alcance del mencionado acuerdo.

En tanto que la segunda etapa denominada operaciones básicas, constituyen los niveles son los que deben asimilarse en la operación de leasing propiamente (contrato de arrendamiento), sin perjuicio de las fases antes mencionadas y demás restantes.

Por otra parte, la figura N° 2 que presentamos en la siguiente página describe las relaciones entre los sujetos, lo cual es una continuación del proceso descrito en el esquema anterior.

## Figura N° 2

### Esquema de la Operación del Leasing Financiero.



**Segurado Llorente (1992)**, para los efectos de la elección del bien y del proveedor de selección del equipo a cargo del futuro usuario incluye:

- “Estudio técnico del equipo;
- Estudio de la cuantía de inversión necesaria;
- Estudio y análisis de la influencia de tal inversión en el funcionamiento de la empresa (estudios comerciales, de localización, técnicos, etc.);
- Decisión de la forma de financiación (recursos propios, préstamos a medios y largos plazos, leasing, etc.); y
- Primeros contactos con la sociedad de leasing si se ha adoptado el << arrendamiento financiero >> como fórmula de financiación. La toma de contacto puede ser directa, es decir efectuada por el propio usuario potencial, o bien indirecta en la cual interviene en proveedor del bien o un agente de leasing”.<sup>(11)</sup>

Los tres primeros pasos del proceso que se refiere Llorente nos muestran la relación estrecha que existe entre el usuario y el proveedor, la cual se fundamenta en la existencia de sus necesidad real por parte del primero, que significa, su desarrollo, factor fundamental sobre el cual girarán las demás fases de operación, hasta llegar a finalizar la firma del contrato de arrendamiento del bien.

La solicitud de leasing a que se refiere el esquema de la figura N° 2 antes mostrada, en el segundo paso se refiere a la solicitud de leasing; en la práctica

---

(11) SEGURADO LL., Juan L. Op. Cit., pág. 46.

esta debe contener los datos de identificación y comerciales del solicitante, el objeto de la operación (equipo a adquirir), características técnicas del material, destino, ventajas esperadas y otros, así como los datos del análisis si fuera necesario.

Adicionalmente, la solicitud debe ir acompañada de los Balances y Estados de Resultados de la empresa usuaria conjuntamente con las proformas de los bienes a financiar y las especificaciones de los mismos.

El tercer paso en la operación es el análisis de la solicitud por parte de la sociedad de leasing en términos de la solvencia, del comportamiento en los pagos y de la situación financiera del futuro usuario a partir de los datos recopilados en la solicitud. Dicho estudio no termina en esta etapa, sino que la misma continúa debido a las características propias de la operación de leasing que hacen necesario un análisis mucho más amplio del riesgo. De igual forma la empresa de leasing antes de firmar el contrato debe ponderar la evolución de la inversión propuesta en la estrategia de desarrollo de la empresa usuaria, ya que las condiciones ofrecidas en la misma dependerán también de esta evaluación.

De acuerdo a **Segurado** (1992), “el análisis del bien a arrendar abarca: costo y calidad, asimilación a las necesidades del usuario, depreciación económica prevista y potencialidad de venta en el mercado de segunda mano y el análisis financiero de la inversión de incluir: previsión de ingresos provenientes de la inversión, previsión de desembolsos y flujos de tesorería (Cash-flow).”<sup>(12)</sup>

---

(12) SEGURADO. *Op. Cit.*, pág. 48.

### **3. Tipos de Bienes en Arrendamientos.**

En arrendamiento financiero se puede ofrecer bienes de consumo durables; sin embargo, es requisito indispensable que los mismos estén dentro de un local comercial, acorde a lo que estipula la ley y que no sean consumibles, pues no son productos desechables. Regularmente se trata de equipo y capital requeridos por los usuarios para su producción y explotación.

Así mismo, el arrendamiento financiero no sólo ofrece los servicios de bienes muebles a las empresas comerciales e industriales, sino también brinda estas facilidades a otras instituciones como hospitales, centros educativos y deportivos y a otros financiándoles los implementos o instrumentos necesarios.

Entre los bienes que comúnmente son ofrecidos en arrendamiento, se incluyen equipos de informática y afines; fotocopiadoras y muebles de oficina; maquinaria de imprenta y zapatería; generadores pesados (locomotoras, camiones, barcos, aviones, contenedores, grúas y otros); equipo de comunicación (teléfono, radio, televisión y otros); equipo para tienda y hoteles; vehículos comerciales e industriales; equipo médico para hospitales y odontología, entre otros.

### **4. Canon.**

El canon o el precio del arrendamiento es la remuneración que recibe la sociedad de leasing por el uso y goce del equipo.

El precio del arrendamiento es otro elemento indispensable en toda figura de leasing y el monto formas de pago deben quedar establecidas en el contrato. Incluyen en el precio el valor de los intereses que genera la compra del bien, los gastos de operación y de organización y la utilidad o beneficios proyectados entre otros.

Cuando se fijan los cánones o arrendados mensuales tanto el arrendador como el arrendatario consideran la situación del bien en el mercado monetario o de capital a mediano plazo. Los arriendos mensuales se componen de la amortización, intereses, gastos de administración y prima de riesgos. La fecha del primer pago que debe hacer el usuario se establece al momento de la firma del contrato; luego los pagos se efectúan mediante letras de cambios mensuales. En caso de que el usuario viole el contrato, el arrendador tiene la potestad judicial de exigir el pago adeudado y cobrarle un recargo del 1% mensual por la cantidad no pagada.

En cuanto a los tipos de cánones, hay pagos de tipo variable o nivelado. En el primero, los pagos pueden variar según el término; mientras que los pagos nivelados se pueden efectuar de manera uniforme hasta el término del contrato.

### **5. Formalidades del Contrato.**

Los aspectos importantes que cualquier empresa arrendataria debe conocer como parte de las operaciones preparatorias encaminadas a la posible celebración de un contrato de arrendamiento financiero son las siguientes:

- La empresa arrendadora debe ser una persona jurídica dedicada a la realización de contratos de arrendamientos financieros;
- La compañía arrendadora debe estar debidamente registrada en el Ministerio de Comercio e Industrias;
- El Contrato de Arrendamiento Financiero debe celebrarse por escrito e inscrito ante el Notario Público. Si el valor

del bien se eleve a quince mil balboas (B/15,000), el contrato debe constar en la Escritura Pública;

- La empresa arrendadora debe ser propietaria del bien arrendado o que actúe como tal en virtud de un contrato de mandato o fideicomiso;
- El bien objeto de contrato deberá ser susceptible de ser descrito a suficiencia;
- El contrato de arrendamiento financiero deberá ser por un período no menor de tres años;
- El pacto que se establece en el contrato debe obligar al arrendatario, al final del contrato a disponer de cualquiera de las opciones siguientes: devolver el bien o comprarlo de acuerdo a su valor residual o al precio pactado de antemano, renovar el contrato o buscar cualquier otro mecanismo compatible con los usos corrientes de arrendamiento financiero.

#### **D. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).**

Las ventajas y desventajas que se dan en la operación del leasing financiero las presentaremos en función de los elementos que participan en ella: el usuario-arrendatario, el arrendador-sociedad de Leasing y el proveedor. Ahora bien, el conjunto de beneficios y cualidades favorables que ofrece el leasing no deben ser generalizadas en algunos casos o por el contrario ser demasiado rígido en otros.

No obstante, para mayor claridad y referencia de análisis, en la página siguiente presentaremos un resumen de las ventajas y desventajas que tiene el leasing tanto para el arrendatario, el arrendador y el proveedor, desde el punto de vista de Segurado Juan (1992).

**Figura N° 3**  
**Ventajas y Desventajas del Leasing**

Elementos	Ventajas	Desventajas
Usuario-Arendatario	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Amortización acelerada y ahorro de impuestos</li> <li>· Reequipamiento sin inmovilización de fondos en activos fijos.</li> <li>· Tesorería sin fluctuaciones severas.</li> <li>· Financiación íntegra (100%) del material.</li> <li>· Buen control del presupuesto.</li> <li>· Flexibilidad.</li> <li>· Autonomía financiera del arrendatario.</li> <li>· Protección contra la inflación.</li> </ul>	<p>Siempre se ha considerado el costo financiero como el inconveniente más destacado del Leasing en comparación con otras fuentes de financiamiento.</p>
Arendador-Sociedad de Leasing	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Garantía que representa la propiedad del bien objeto de leasing, cualidad específica de la operación como método de financiación.</li> <li>· La sociedad de Leasing se exime por lo general de la responsabilidad por la elección, entrega e instalación del material, así como de los gastos de conservación, mantenimiento y aseguramiento del mismo.</li> </ul>	<p>En ocasiones un coste financiero elevado respecto a fórmulas competidoras.</p>
Proveedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Fórmula adicional de financiación.</li> <li>· Cobro al contado.</li> </ul>	

FUENTE: Segurado L1., Juan L. **El Leasing**. Editorial de Vecchi. España. 1992, págs. 129-135.

Es preciso anotar que las ventajas y desventajas se mantendrán o variarán de acuerdo a los factores cambiantes que se den dentro del marco de la legislación vigente en esta rama u otros aspectos conyunturales.

### **E. CRECIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO “LEASING” EN PANAMÁ.**

Desde que fue aprobada la ley N° 7 de 10 de julio de 1990 y demás normas que regulan el contrato de arrendamiento financiero de Bienes Muebles en nuestro país, el arrendamiento financiero como medio de financiamiento a tomado un ritmo ascendente.

Las estadísticas existentes indican que para los años 93 y 94 respectivamente se ha reflejado un aumento en los diferentes rubros tales como: naves marítimas de 11.5 aumentó a \$ 370.5 millones; en cuanto a los vehículos comerciales de \$ 18.4 creció \$ 21.1 millones; equipo de oficina de \$ 10.1 subió a \$ 12.5 millones. No obstante el renglón de otros que incluye plantas eléctricas, acondicionadores de aire, equipo de imprenta, y tractores y equipo de construcción, radios teléfonos para autos y naves marítimas fue el único que disminuyó de \$ 17.8 a \$ 15.1 millones.

En términos globales el “leasing” en Panamá, aumentó a \$ 54.9 millones para el año 94, con respecto al año 93 que se mantuvo en \$ 51.1 millones.

Por otra parte, según la última estadística del Ministerio de Comercio e Industria en 1995 la cantidad de contratos de arrendamiento financiero local por rubro tuvo un registro de \$ 33.8 millones; mientras que para el año de 1996 hubo un aumento importante que superó los \$237 millones en esta rama.

Los datos existentes son signos reales de que en Panamá, simultáneamente con la recuperación y fortalecimiento del centro bancario internacional, la promulgación de leyes que buscan adecuar la economía nacional a los modelos que imperan a nivel mundial, han sido un factor primordial que ha dado impulso a las actividades de leasing con evidentes signos de crecimiento para beneficio de todos aquellos que requieren de nuevas alternativas de financiamiento para impulsar el desarrollo de sus negocios.

**CAPÍTULO III**  
**METODOLOGÍA**

## **A. EL MÉTODO**

Es el camino que hay que recorrer para llegar a donde nos proponemos arribar en la investigación. Para esta investigación hemos escogido el método descriptivo, ya que tal como su nombre lo indica, este describe sistemáticamente una situación o área de interés específica. Los estudios descriptivos requieren algún conocimiento del área que se investiga para formular las preguntas específicas que busca responder. Estos conocimientos los adquirimos a lo largo de nuestra carrera en la Universidad de Panamá.

Ejemplos de estudios utilizando el método descriptivo serían: un censo de población, un estudio de mercado y un estudio sobre el grado de participación que poseen los clientes de un determinado producto. Este estudio es como éstos, donde evaluamos el arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento en Panamá.

## **B. SUJETO**

El sujeto de la investigación es el Arrendamiento Financiero como Alternativa de Financiamiento en Panamá; se trata del punto medular hacia el cual enfocaremos nuestra investigación, a fin de conocer más a fondo sobre el comportamiento actual de este sistema de financiamiento en nuestro medio.

## **C. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

Las técnicas son los instrumentos utilizados en cualquier tipo de investigación para la recolección de información, veamos.

### **1. Técnicas**

Para obtener los datos necesarios, hemos utilizado dos técnicas: la consulta teórica y la investigación de campo.

### **a. Consulta Teórica.**

Se consultó libros, tesis, revistas, leyes y documentos que hablan sobre el tema. A esta información se le conoce como datos secundarios. Los datos secundarios son aquellos que ya existen y que han sido publicados con propósitos similares o tal vez distintos a las necesidades específicas de la investigación en desarrollo. Gran parte de la información secundaria la encontramos disponibles en libros y escritos que nos han servido de fuente de información para la realización de este estudio, sobre todo para documentarios con relación a la empresa Coopeduc, R.L., tomada como modelo para nuestro caso práctico.

### **b. Investigación de Campo.**

Se realizaron actividades prácticas de campo para reunir la información de tipo primaria. La comunicación personal nos llevó a obtener información valiosa para nuestro estudio.

## **2. Instrumentos.**

Los instrumentos que utilizamos para recolectar los datos fueron la encuesta y la entrevista.

### **a. Encuesta.**

Se presentó una encuesta la que es el enfoque más adecuado y rápido para recopilar la información descriptiva. La encuesta nos proporciona datos cualitativos, compuestos por opiniones de los empresarios de nuestro medio, sobre las operaciones de leasing en Panamá.

Se presentó una encuesta a 55 empresarios que han financiado algunos de sus proyectos mediante el uso de leasing. Esta encuesta se aplicó de manera aleatoria entre octubre y diciembre de 1998. (Ver Anexo N° 6).

### **b. Entrevista.**

Paralelamente a la encuesta, nos entrevistamos con gerentes y otros ejecutivos de las empresas donde se aplicó la encuesta; así como con ejecutivos de la empresa Coopeduc R.L., a fin de conocer más a fondo sobre el problema tecnológico que enfrenta.

## **D. PROCEDIMIENTO**

El procedimiento que utilizamos para el desarrollo de esta investigación es el siguiente:

- Se llevó a cabo una investigación preliminar para recopilar toda la información pertinente al tema, lo cual permitirá constar con un panorama más amplio sobre el tema del cual se requiere tener más conocimiento;
- Se consultaron todas las fuentes bibliográficas disponibles, para preparar la revisión bibliográfica, procurando consultar libros actualizados;
- Se diseñó un cuestionario para realizar las encuestas al personal ejecutivo de las diferentes empresas encuestadas;
- Se aplicó la encuesta a todas las empresas previamente seleccionadas;
- Se realizó entrevistas a los gerentes y demás ejecutivos de las empresas relacionadas y de Copeduc, R.L.
- Se recopiló la información, y luego la clasificamos, resumimos y analizamos. Después se procedió a la confección de cuadros estadísticos y gráficas;

- Después de un profundo análisis se tabuló la información recopilada lo que nos permitió redactar el informe final; y
- Finalmente, presentamos nuestras conclusiones y recomendaciones.

## **CAPÍTULO IV**

### **PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

## **A. EXPLORACIÓN DEL MERCADO A TRABAJAR**

Se empleará la encuesta como instrumento de recolección de datos, a través del método de selección múltiple, en el cual se elegirán entre cinco (5) posibles alternativas, para aplicarse a la muestra extraída del universo o población, que en nuestro caso serán los empresarios que conocen y han hecho uso del producto arrendamiento financiero, para proveerse de equipos de oficina y otros bienes muebles.

El método de Selección Múltiple, es el más económico y confiable con el cual se pueden obtener datos precisos sobre lo que piensan y sienten las personas. Este tipo de encuesta, intenta medir las opiniones de las personas con respecto al tema de investigación, con el propósito de alcanzar los objetivos de la misma en este caso se espera probar la veracidad de nuestra **hipótesis central** planteada en los siguientes términos: El arrendamiento financiero, como alternativa de financiamiento ha tenido un auge considerable en nuestro país, en la presente década y los usuarios prefieren el producto por las ventajas que posee.

## **B. ORGANIZACIÓN DE LA ENCUESTA**

Con la finalidad de obtener los datos relevantes y lograr desarrollar satisfactoriamente la investigación, fue necesario seguir una serie de pasos o lineamientos que explicarán como se organizó y desarrolló la encuesta. Tales pasos son los siguientes:

### **1. Objetivos de la Encuesta**

Conocer la relación entre el producto arrendamiento financiero y las tendencias de desarrollo de las empresas en la economía nacional;

- Reconocer la calidad de servicios de las compañías arrendadoras y su efecto en la viabilidad del producto arrendamiento financiero
- Medir el nivel de competitividad y preferencia del arrendamiento financiero de bienes muebles, con respecto a otras líneas de crédito convencional; y
- Evaluar las opiniones de los empresarios sobre las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero, para conocer el grado de aceptación y viabilidad de este producto en el mercado nacional; entre otros.

## **2. Diseño y Redacción de la Encuesta.**

La encuesta ha sido diseñada con el propósito de traducir lo objetivos en preguntas precisas, claras y sin ambigüedades, tomando como referencia las áreas de estudio en esta investigación con el fin de facilitar la recolección y exactitud de los datos.

En este cuestionario se contemplarán las diez áreas, que a su vez se subdividieron en veinte (20) sub-áreas, para cada una de las cuales hay una interrogante con dos dígitos. El número anterior corresponde al área y el posterior a la sub-área.

Una vez determinadas las áreas y sub-áreas, en base a éstas, se procedió a elaborar una serie de oraciones o frases, para luego convertirlas a preguntas, con el fin de ampliar la visión del problema a investigar. Posteriormente, éstos interrogantes fueron ordenadas de acuerdo al orden que aparecen en las áreas de estudio, con el propósito de evitar la renuencia de los participantes o

llenar el cuestionario, y de igual forma obtener datos precisos y concisos para su futuro análisis.

### **3. Formato de la Encuesta.**

El formato de la encuesta está organizada de la siguiente forma:

- Aparece en el encabezado con el nombre de la universidad, facultad, escuela, programa a la cual se pertenece y el título de la investigación que servirá de guía a los participantes de la misma.
- Se presenta una introducción donde se le explica a los encuestadores el propósito de la encuesta, a la vez que se les solicita la cooperación y comprensión para hacer efectiva la misma.
- Posteriormente aparece el instructivo donde se explica lo que representa cada número de la escala en la tabla de valorización y las indicaciones como deben ser contestadas las preguntas.

El formato de la encuesta forma parte de la figura N° 4 presentada en la página siguiente:

## Figura N°4

## Formato de la Encuesta Utilizada en Este Estudio.

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
 CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
 PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
 ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
 EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

## I PARTE

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

\_\_\_\_\_

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años                    \_\_\_\_\_  
 2-3 años                    \_\_\_\_\_  
 3-5 años                    \_\_\_\_\_  
 5 y más años              \_\_\_\_\_

II PARTE Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

## Escala:

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.  
 Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
 Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
 Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
 Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

**Preguntas**

- |    |  |   |   |   |   |   |
|----|--|---|---|---|---|---|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.

Una de las condiciones que garantiza la validez y confiabilidad de los datos obtenidos, es la claridad en la redacción de las preguntas para evitar la aprehensión de los participantes. Entendiendo por validez y confiabilidad según **Hernández, Fernández y Baptista (1998)**: "confiabilidad de un instrumento de mediación se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce iguales resultados"<sup>(13)</sup> y "validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir"<sup>(14)</sup>.

### C. ÁREAS DE ESTUDIOS

A continuación pasamos a describir brevemente las diferentes áreas de estudio que contempla la presente investigación.

#### 1. Mercado:

El mercado es el total de individuos y organizaciones que son clientes actuales o potenciales del producto leasing en nuestro país.

#### 2. Competencia:

La competencia se da entre las empresas que en mercado ofrecen el producto leasing; se trata de bancos y otras compañías arrendadoras registradas en el Ministerio de Comercio e Industrias.

#### 3. Servicios:

Se trata más que todo de la calidad y rapidez con la cual las empresas arrendadoras presentan su producto y la forma como este son percibidos por sus clientes actuales y potenciales.

---

(13) HERNÁNDEZ S., Roberto; FERNÁNDEZ C., Carlos y BAPTISTA L., Rilar. *Metodología de la Investigación*. McGraw Hill, México 1998, Pág. 235.

(14) HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ, BAPTISTA. *Op. Cit.*, pág- 236.

#### **4. Preferencias:**

La preferencia se deriva de los beneficios individualizados que reciben algunas empresas e individuos lo cual los lleva a preferir un determinado producto, dadas las ventajas, garantías, seguridad y otros beneficios a su favor.

#### **5. Cannon de Arrendamiento:**

Se refiere al precio o remuneración que recibe la empresa u organizaciones por otorgar un producto o servicio a los usuarios. El cannon se efectúa en períodos de pagos mensuales generalmente de acuerdo al contrato de que se trate.

#### **6. Seguridad:**

Es el conjunto de disposiciones y normas libres y exentos de todo peligro o riesgo que se presenten en cualquier momento; en este estudio nos referimos a la seguridad en cuanto a solidez y solvencia que tengan las empresas para hacerle frente a sus compromisos.

#### **7. Beneficios:**

Es la utilidad efectiva que da como resultado de una operación de leasing, así como también los beneficios que ofrezca la obtención de un bien o servicio para el avance de los negocios.

#### **8. Asesoría:**

Se trata de la orientación que reciben los usuarios acerca del uso del producto; esta puede ser asesoría financiera, la cual puede darse en términos de cómo superar el endeudamiento, adquisición de bienes a través de las diversas opciones de financiamiento existentes en el mercado, asesoría legal y otros trámites para la obtención de cosas, planes de seguros y garantías entre otros.

### **9. Tecnología:**

La tecnología es considerada como una técnica de la cual se sirve una organización para realizar su trabajo. Del grado de tecnología con que cuenta una empresa dependerá la eficacia y eficiencia de la misma, así como el control que ejerce sobre las operaciones de trabajo lo que permitirá resolver el problema de diseño de la compañía.

### **10. Bienes Muebles:**

Se refiere más que todo a el o los equipos y demás materiales con que cuenta cualquier negocio u organización para llevar satisfactoriamente sus operaciones.

Cabe destacar, que las áreas, también han sido divididas en subáreas, tal como se puede apreciar en el cuadro presentado en la página siguiente:

**Cuadro N° I**  
**ÁREAS Y SUB-ÁREAS APLICADAS AL USO DEL MECANISMO DEL**  
**ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE BIENES MUEBLES Y EQUIPO DE**  
**OFICINA.**

Áreas	Sub-áreas
1. Mercado	01 Canales de distribución 11 Intermediarios
2. Competencia	02 Tasa de interés 12 Precio del Bien Mueble
3. Servicios	03 Calidad 13 Rapidez
4. Preferencia	04 Arrendamiento Financiero 14 Flexibilidad
5. Cannon de Arrendamiento	05 Cannon Mensual 15 Opción a compra
6. Seguridad	06 Garantía de los Productos 16 Respaldo
7. Beneficios	07 Fiscales 17 Mejora el Servicio
8. Asesoría	08 Asesoramiento Financiero 18 Comunicación / Seguimiento
9. Tecnología	09 Equipos nuevos 19 Equipos usados
10. Bienes Muebles (Equipo de oficina)	10 Vida Estimada del Producto 20 Obsolescencia

FUENTE: Elaborado por el autor de este estudio en base a consultas en libros

## **CH. POBLACIÓN Y MUESTRA**

Con el propósito de dar a conocer conclusiones generales acerca del estudio de una población específica, se procede aplicar una cantidad determinada de encuestas para sí, poder dar resultados que permitan mejorar aquellas áreas en estudio que se detecte deficiencia e incentivar y mantener las que revelen plena satisfacción. En otras palabras, la población es el total de elementos sobre lo cual se quiere hacer una inferencia basándose en la información relativa a la muestra.

La actividad del leasing está regulada por el Ministerio de Comercio e Industrias en donde la Dirección de Empresas Financieras de dicha institución lleva un registro claro y detallado de los diferentes rubros que participan en nuestro país en este ramo; tales como: naves marítimas, aeronaves, equipo de oficina, vehículos comerciales, vehículos particulares y otros bienes muebles.

Para los efectos de este estudio, se procedió a trabajar con la población o el rubro equipo de oficina (bienes muebles), ya que de todos los productos que ofrece esta actividad; este es el que específicamente se desea proponerle y recomendarle a la Cooperativa Ahorro y Crédito del Educador, R.L., como alternativa estratégica de Financiamiento hacia el nuevo milenio.

Para 1996, el rubro de equipos de oficina (bienes muebles) registró una población de doscientos diez y nueve (219) empresas usuarias de Leasing en la ciudad de Panamá, según registros la Dirección de Empresas Financieras / Ministerio de Comercio e Industrias.

Para la obtención de la muestra delimitamos al Distrito de Panamá por ser el que presenta la mayor concentración de usuarios del arrendamiento

financiero de equipo de oficina. Por otro lado, Weiers (1986), define muestra “como parte de la población que seleccionamos, medimos y observamos”.<sup>(15)</sup>

Obtuvimos el tamaño de la muestra de la siguiente forma; en base a la población de 219 usuarios de arrendamiento financiero de equipo de oficina registrado en la Dirección de Empresas Financieras /Ministerio de Comercio e Industrias, a la cual se le escogerá una muestra dada en la siguiente ecuación:

Donde:

$N =$  Número total que componen el universo 219

$n =$  Número total de unidades que integrarán la muestra 55

$$\% = \frac{n}{N} \times 100 = \frac{55}{219} \times 100 = 25$$

Como se puede observar, la muestra es aleatoria porque existe la misma oportunidad de ser seleccionada y es representativa debido a que abarca el 25% de la población total.

### 1. Aplicación de la Encuesta.

La encuesta se aplicó en el área metropolitana a 55 empresas seleccionadas al azar que utilizan el arrendamiento financiero para la adquisición de equipos de oficina y otros bienes muebles.

Pese a los inconvenientes que siempre se presentan para la recolección de los datos en este tipo de trabajos, gracias a la cooperación y buena voluntad de los participantes, finalmente logramos obtener la muestra de manera satisfactoria.

---

(15) WEIERS, Ronald M., 1996. *Investigación de Mercados*. Prentice-Hall, México, pág. 26.

## 2. Análisis de la Muestra.

El Ministerio de Comercio e Industrias / Dirección de Empresas Financieras mantienen debidamente registrada un total de 219 empresas usuarias del arrendamiento financiero de (bienes muebles y otros).

La muestra escogida a través de selección aleatoria para los efectos de esta investigación está representada por el 25% de negocios que participan en esta actividad, tales como: Corredores Integrados, S. A., Aire Sí, S.A., Mediequip, S. A., Dirección de Proyectos, S.A., Desarrollo Istmeño, S. A., Volvo, S.A., Morrison y Asociados, S.A., Expreso Nacional, S.A., Taller Afu, S.A., Transiberica, S.A., Samsung América Inc., Infocentro, S.A., Grupo Delta, S.A., Tropical, S.A., Planet Computer, S.A., Club de Altos del Lago, S.A., Bustamante y Asociados, S.A., H.A.R.R. Computer and Software, S.A., Compacto, S.A., Cheng, Gordon y Asociados, S.A., Rodríguez & Asociados, S.A., Reimer Corporation, Filtro Carrsossi, S.A., Servicios Samsung, S.A.

También forman parte de la muestra: Sermelac, S.A., Computer World, S.A., Comercializadora Marais, S.A., Samsung Electronic Panamá, S.A., Copiadoras Panamá, S.A., Direct TV, S.A., Compañía Bayano, S.A., Empresas Alemán, S.A., Carven, S.A., Universal Trading, S.A., Tropigas, S.A., Nestlé, S.A., Colgate Palmolive, S.A., Coci Aire, S.A., Happy Copy, S.A., Compañía Texaco, S.A., Cardoze y Hnos., S. A., Dixie, S.A.; Y OTROS

Este grupo de participantes, en su totalidad conocen la actividad del leasing en el mercado panameño; de hecho la encuesta reveló que la mayoría lo conoce desde hace 5 y hasta 18 años. La minoría lo conoce desde hace dos (2) años aproximadamente.

Otra faceta relevante encontrada en la muestra ; y que en la actualidad estos negocios están utilizando el leasing en promedio de 3-5 años, la cual representa un 32.73 % y otras aseguran utilizarlo hace más de cinco (5) años lo que equivale a un 23.64%; otro grupo en un tiempo de 1-2 y 2-3 años lo que representa un 27.27% y 16.36% respectivamente.

### **3. Tabulación:**

La tabulación es indispensable para cualquier tipo de investigación cuando se persigue cuantificar y analizar los datos que son recabados a través de la muestra. La tabulación es el proceso de ordenar y clarificar los datos sobre formas que les dan significado.

En otras palabras, después de haber obtenido los datos por medio de la encuesta, se pasa a la etapa donde se agrupan las respuestas en forma de totales que sean semejantes o pertenezcan a la misma categoría o alternativa de respuestas.

En el cuadro N° II que presentamos en la página siguiente se puede observar la hoja de tabulación de la encuesta.

**Cuadro N° II**  
**HOJA DE TABULACIÓN**

M = Mala

R = Regular

MB = Muy Buena

No.	Puntajes Totales			TOTAL
	MM/M 1-2	R 3	B/MB 4-5	
1	5	11	39	55
2	3	15	37	55
3	1	10	44	55
4	2	7	46	55
5	5	13	37	55
6	2	16	37	55
7	5	15	35	55
8	6	16	33	55
9	1	8	46	55
10	1	18	36	55
11	1	10	44	55
12	3	15	37	55
13	2	13	40	55
14	1	5	49	55
15	1	17	37	55
16	1	5	49	55
17	1	10	44	55
18	1	16	38	55
19	0	15	40	55
20	1	11	43	55

FUENTE: Confeccionado por el autor en base a las encuestas aplicadas.

## **D. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.**

La información y demás resultados recopilados por medio de las encuestas fueron resumidos en el cuadro N°II titulado Hoja de Tabulación, presentado anteriormente. Luego de la tabulación, agrupamos y clasificamos los datos de forma semejante, para cada una de las cinco categorías de respuestas, de acuerdo a la escala de Likert así:

Categoría N° 1 y 2 = Muy mala/mala

Categoría N°3 = Regular

Categoría N° 4 y 5 = Buena/muy buena

### **1. Valorización de los Resultados.**

La fase más importante en este proyecto se centra en el análisis e interpretación de los resultados recabados sobre las distintas opiniones de los usuarios del leasing que nos proporcionó la muestra. El cuadro N°III presentado en la página siguiente y **denominado Concentración de Resultados**, muestra los hallazgos que dieron en cada una de las áreas estudiadas en forma de porcentajes. En el mismo se puede observar entre otros:

- El encabezado con la agrupación de categorías similares;
- El nombre de cada una de las áreas estudiadas;
- El número de preguntas agrupadas en sus respectivas áreas, o sea, que la pregunta 08 y 18 que tengan como último dígito el mismo número, pertenece a la misma área. En este caso sería el área N°8 Asesoría;
- El total de las respuestas por preguntas, y
- Los puntos obtenidos por clasificación de respuestas y los puntajes totales por porcentajes.

## Cuadro N° III

## Concentración de Resultados

M: Mala

R: Regular

MB: Muy buena

Áreas	N° de Preg.	Total de Resp. por Preg.			Clasificación de Resp.			Porcentajes %		
		M	R	MB	M	R	MB	M	R	MB
1. Mercado	01	5	11	39	6/100	21/110	83/110	5.45	19.09	75.46
	11	1	10	44						
	Total	6	21	83						
2. Competencia	02	3	15	37	6/110	30/110	74/110	5.45	27.27	67.28
	12	3	15	37						
	Total	6	30	74						
3. Servicios	03	1	10	44	3/110	23/110	84/110	2.73	20.91	76.36
	13	2	13	40						
	Total	3	23	84						
4. Preferencia	04	2	7	46	3/110	12/110	95/110	2.73	10.91	86.36
	14	1	5	49						
	Total	3	12	95						
5. Cannon de Arrendamiento	05	5	13	37	6/110	30/110	74/110	5.45	27.27	67.28
	15	1	17	37						
	Total	5	30	74						
6. Seguridad	06	2	16	37	3/110	21/110	86/110	2.73	19.09	78.18
	16	1	5	49						
	Total	3	21	86						
7. Beneficios	07	5	15	35	6/110	25/110	79/110	5.45	22.73	71.82
	17	1	10	44						
	Total	6	25	79						
8. Asesoría	08	6	16	33	7/110	32/110	71/110	6.36	29.09	64.55
	18	1	16	38						
	Total	7	32	71						
9. Tecnología	09	1	8	46	1/110	23/110	86/110	0.91	20.91	68.18
	19	0	15	40						
	Total	1	23	86						
10. Bienes Muebles (Equipo de Oficina)	10	1	18	36	2/110	29/110	79/110	1.82	26.36	71.82
	20	1	11	43						
	Total	2	29	79						

FUENTE: Confeccionado por el autor en base a las encuestas realizadas.

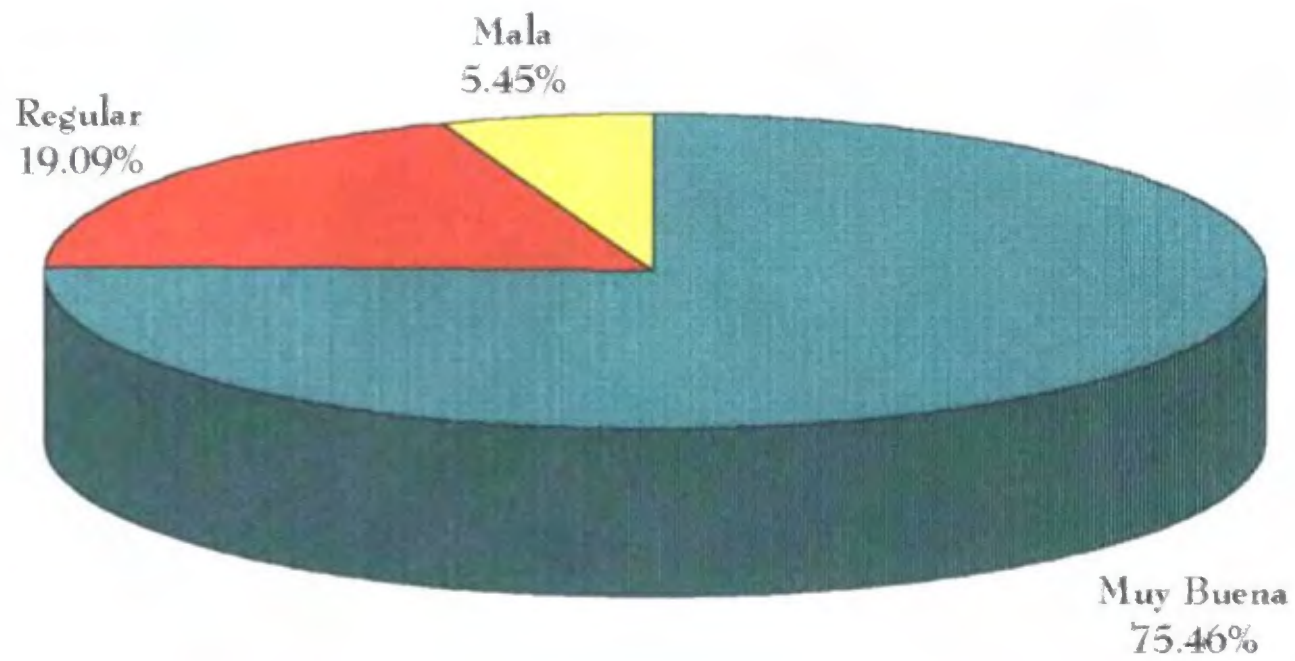
## **2. Análisis e Interpretación de los Resultados.**

En toda investigación suelen darse una serie de hallazgos, y esta no escapa a esa realidad. A continuación presentamos los resultados y el análisis de cada una de las áreas.

La figura N°5 es la representación gráfica de la variable Mercado, donde seis de ciento diez (6/110) respuestas (5.45 %) respondieron mala; veintiuno de ciento diez (21/110) respuestas, (19.09 %) que regular y ochenta y tres de ciento diez (83/110) respuestas, (75.46 %) respondieron muy bueno. Esto demuestra que los canales de comercialización que utilizan las empresas arrendadoras son efectivos.

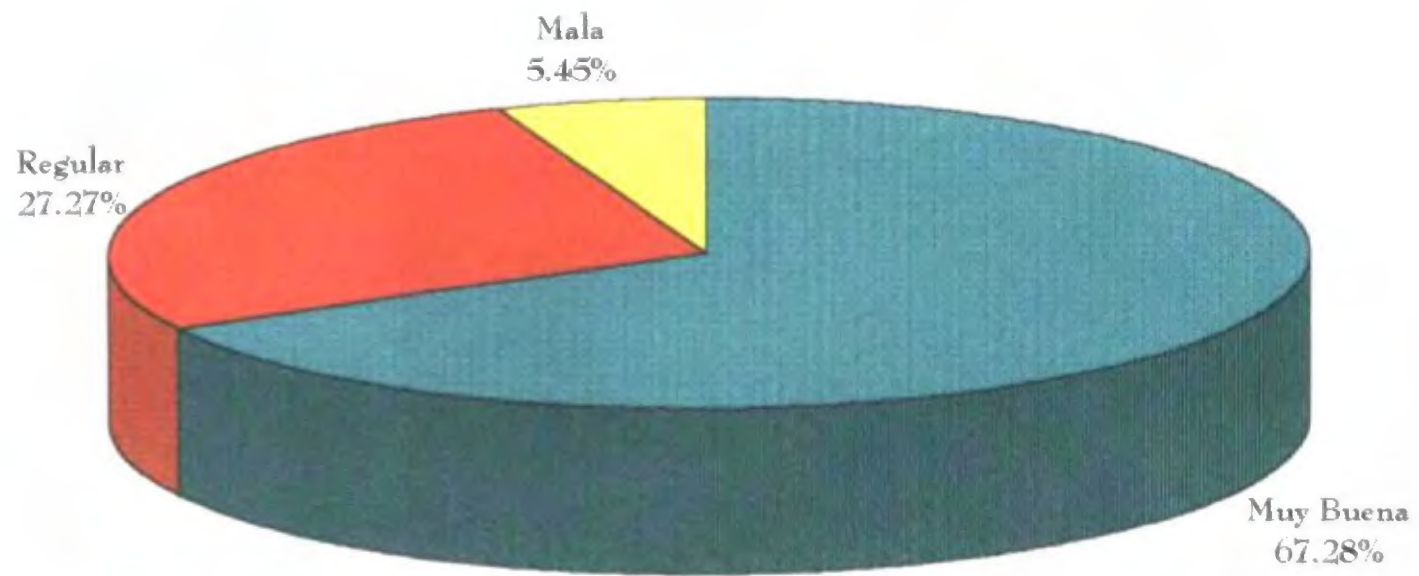
La figura N°6 que es la representación gráfica de la variable competencia, indica que seis de ciento diez respuestas (6/110), o sea, el 5.45 % están dentro de la categoría mala, mientras que treinta de ciento diez (30/110), el 27.7 % la consideraron regular y setenta y cuatro de ciento diez (74/110), el 67.28 % opinaron muy buena/buena. Esto indica, que el mercado de leasing es competitivo dado el número de empresas que ofrecen el producto de financiamiento de equipo de oficina (bienes muebles). En consecuencia los consumidores pueden recurrir a aquellas empresas arrendadoras que mejor fórmula atractiva de financiamiento ofrecen.

Figura No.5  
MERCADERO



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

Figura No.6  
COMPETENCIA

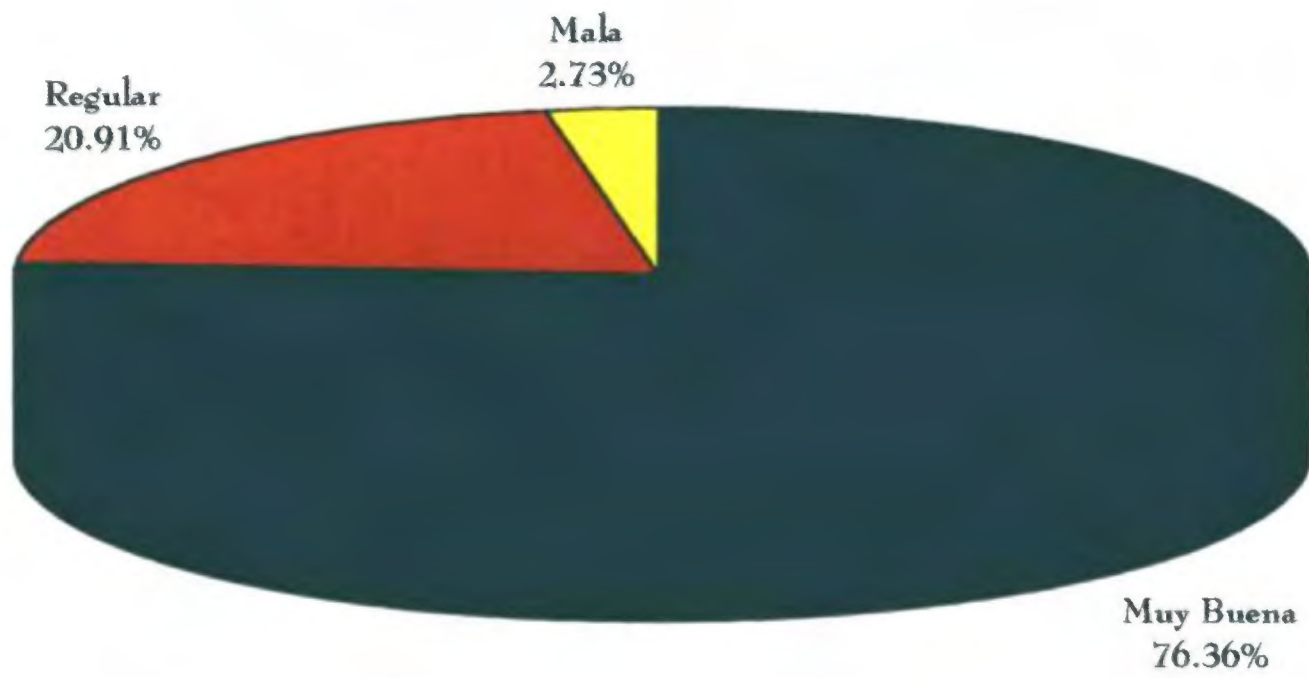


Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

La figura N° 7 que a continuación se presenta, recoge los resultados encontrados en la variable servicio. Tres de ciento diez respuestas (3/110), el 2.73% están dentro del renglón mala, mientras que veintitrés de ciento diez respuestas (23/110), el 20.91% de regular, y ochenta y cuatro de ciento diez (84/110), o sea, el 76.36% opinaron muy buena. Estos indicadores demuestran que los servicios que brindan las empresas arrendadoras a los usuarios son rápidos, sobre todo en cuanto al trámite para la consecución del contrato de Leasing, lo cual permite obtener el producto a tiempo para mejorar la eficacia de las empresas que solicitan el servicio.

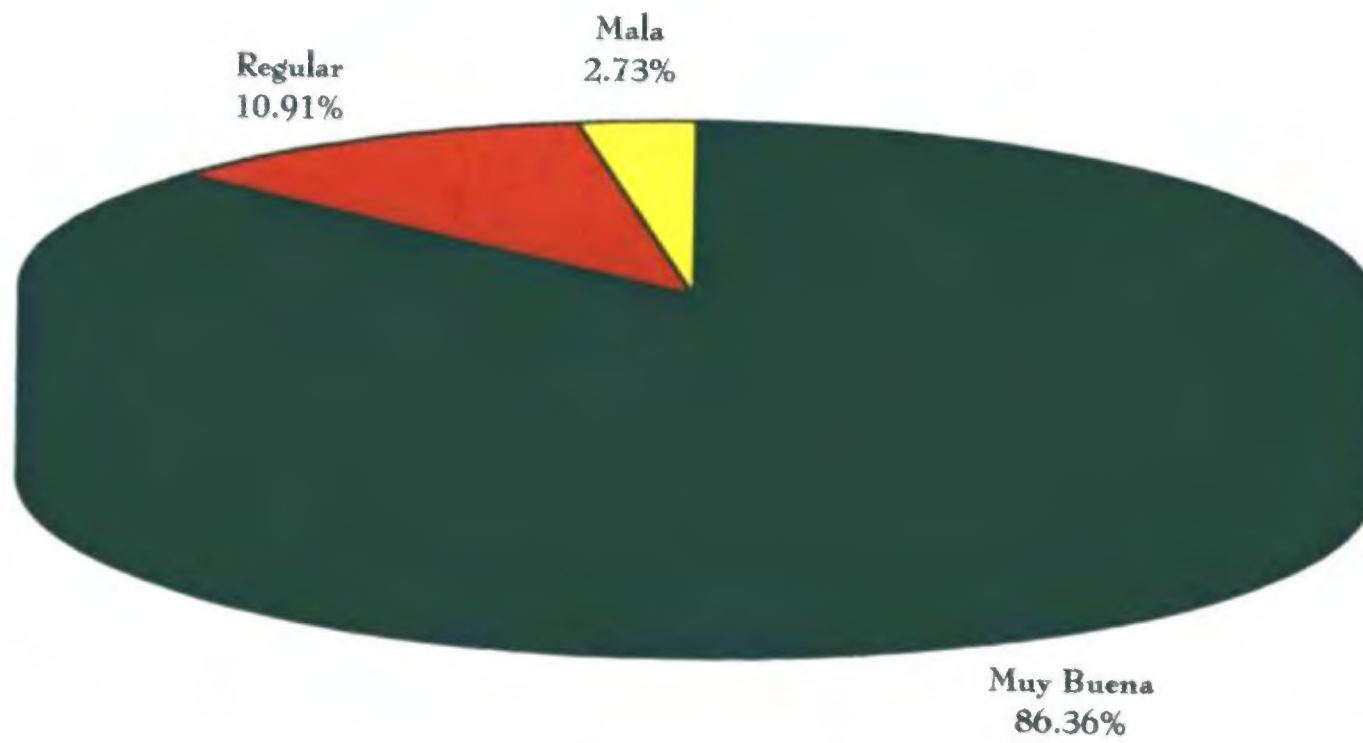
La figura N°8 presenta los resultados que reflejó la variable preferencia, en donde tres de ciento diez (3/110) respuestas, o sea, 2.73% están dentro de la escala de mala, doce de ciento diez (12/110) respuestas, 10.91% de regular, y noventa y cinco de ciento diez (95/110) respuestas, el 86.36% opinaron muy buena. Los resultados obtenidos en esta área, indican que los usuarios perciben que las operaciones de arrendamiento llenan las expectativas al utilizar este mecanismo financiero dada las facilidades y ventajas para el arrendador.

**Figura No.7  
SERVICIOS**



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

**Figura No.8**  
**PREFERENCIA**

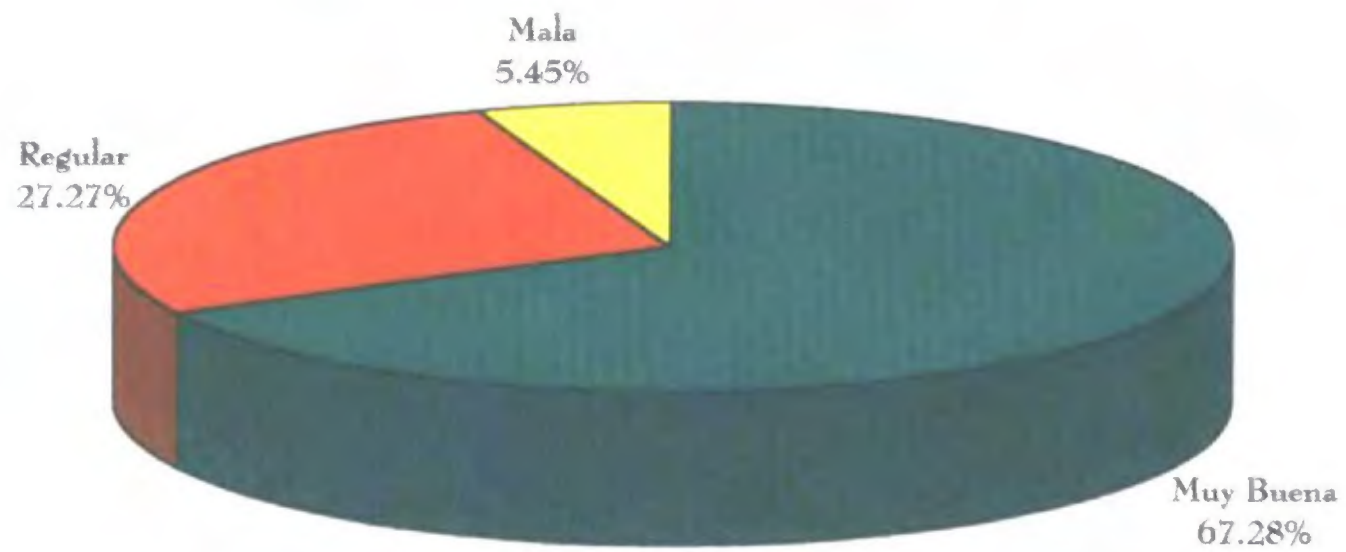


Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

La figura N° 9 que corresponde al área de Cannon de arrendamiento, indica que seis de ciento diez (6/110) respuestas, el 5.45% entran dentro de la escala de mala; treinta de ciento diez (30/110) respuestas, o sea, el 27.27% de regular y setenta y cuatro de ciento diez (74/110) el 67.28% consideró la variable como muy buena. Estos resultados indican claramente que el cannon de arrendamiento establecido en el contrato de leasing entre la empresa arrendadora y el arrendador es competitivo, en consecuencia el usuario lo acepta como accesible para la empresa en términos de costos.

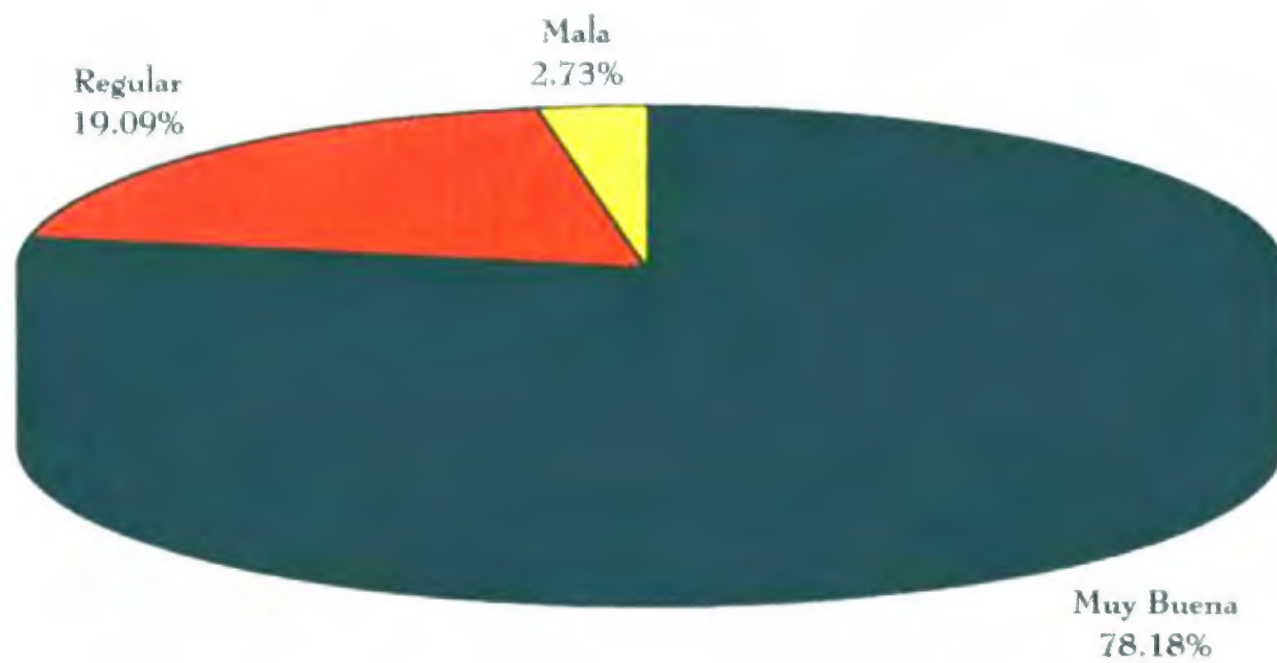
La figura N° 10 que se refiere a la variable seguridad, indica que tres de ciento diez (3/110) respuestas o sea, el 2.73% consideró la variable como mala; veintiuno de ciento diez (21/110), el 19.09% la consideró regular y como ochenta y seis de ciento diez (86/110), o sea, el 78.18% muy buena/buena. Estos datos indican que la mayoría de los encuestados perciben que las empresas arrendadoras tienen solidez financiera, lo que permite la amplitud del negocio de leasing entre las partes.

Figura No.9  
CANNON DE ARRENDAMIENTO



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

Figura No.10  
SEGURIDAD

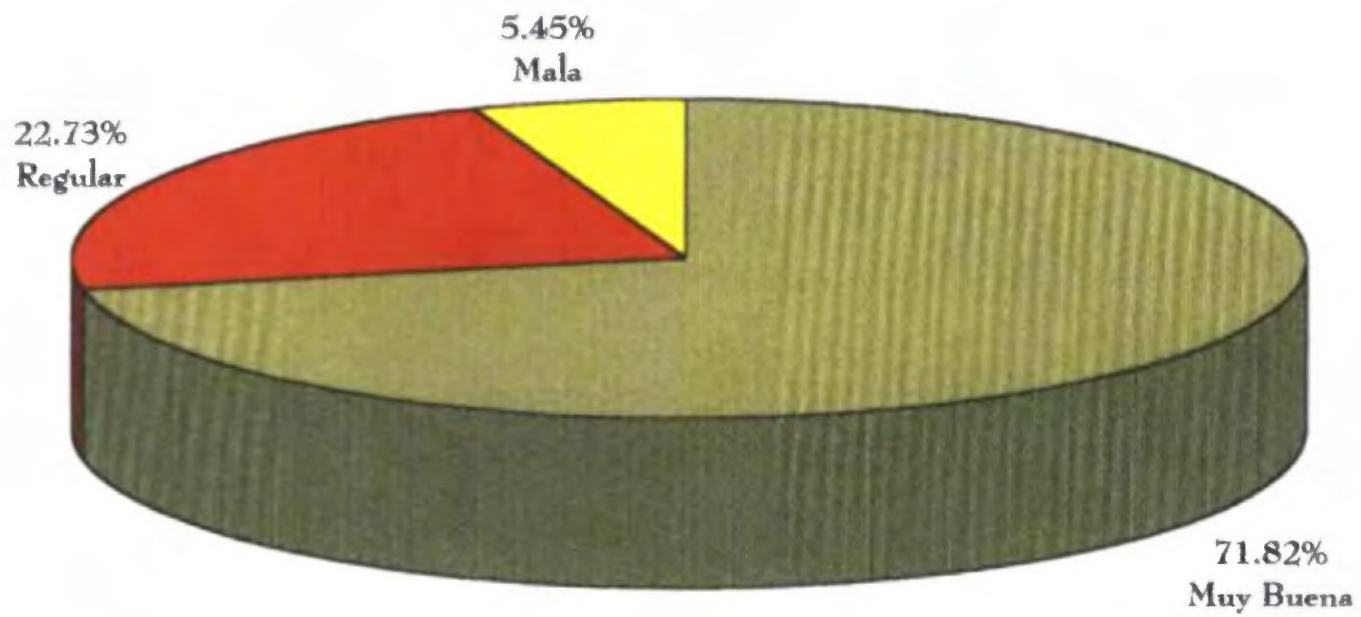


Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

Con relación a la figura N<sup>a</sup> 11 que recoge lo manifestado por los participantes en el área beneficios, reflejó que seis por ciento diez (6/110) respuestas, el 5.45% están dentro de la escala de mala; veinticinco de ciento diez (25/110), o sea el 22.73% corresponden a regular y el setenta y nueve de ciento diez (79/110) respuestas, es decir, el 71.82% respondieron muy buena. Estos resultados manifiestan la aceptación del leasing como mecanismo de eficaz y de financiamiento, así como las ventajas al utilizar este producto para mejorar el flujo de caja de la empresa usuaria.

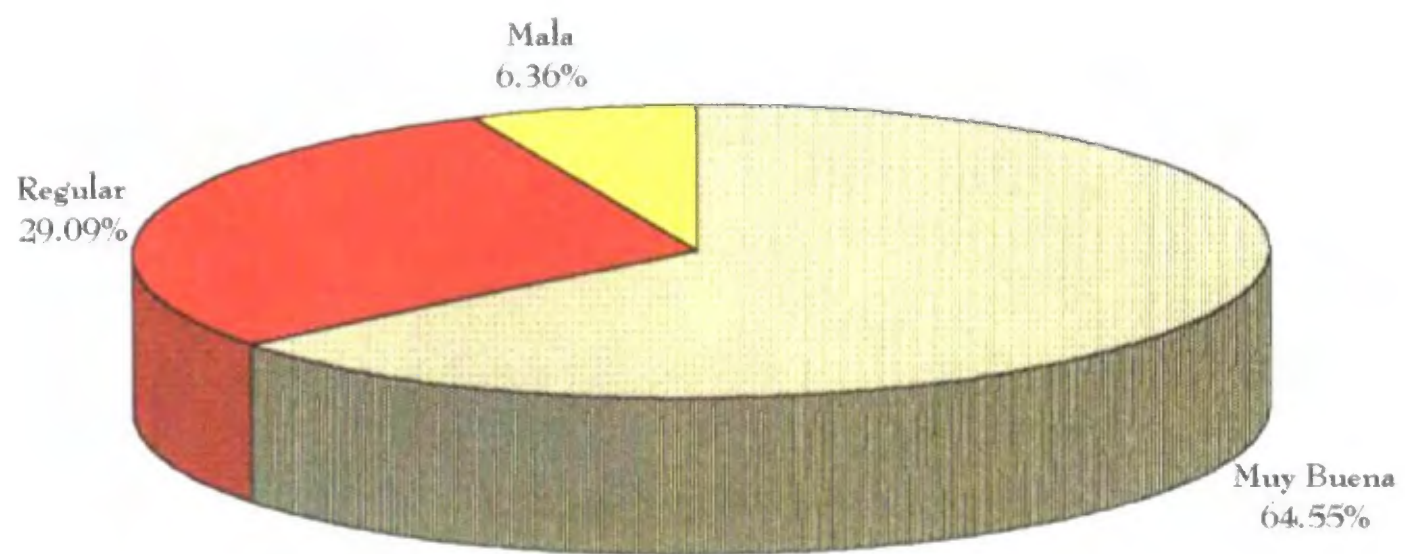
La figura N<sup>a</sup> 12 recopila los datos obtenidos de la variable asesoría, donde siete de ciento diez (7/100) respuestas, el 6.36% la ubican como mala; treinta y dos por ciento diez (32/110) el 29.09% opinaron regular; setenta y uno de ciento diez (71/110), es decir, el 64.55% muy buena/buena. Estos indicadores demuestran que la mayoría de los encuestados consideran que las empresas arrendadoras proporcionan asesoramiento pertinente con respecto al producto leasing, dado que el mismo es una modalidad relativamente nueva en nuestro país, sobre todo en lo referente a las ventajas fiscales que le otorga la ley que lo regula.

**Figura No.11  
BENEFICIOS**



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

Figura No.12  
ASESORÍA

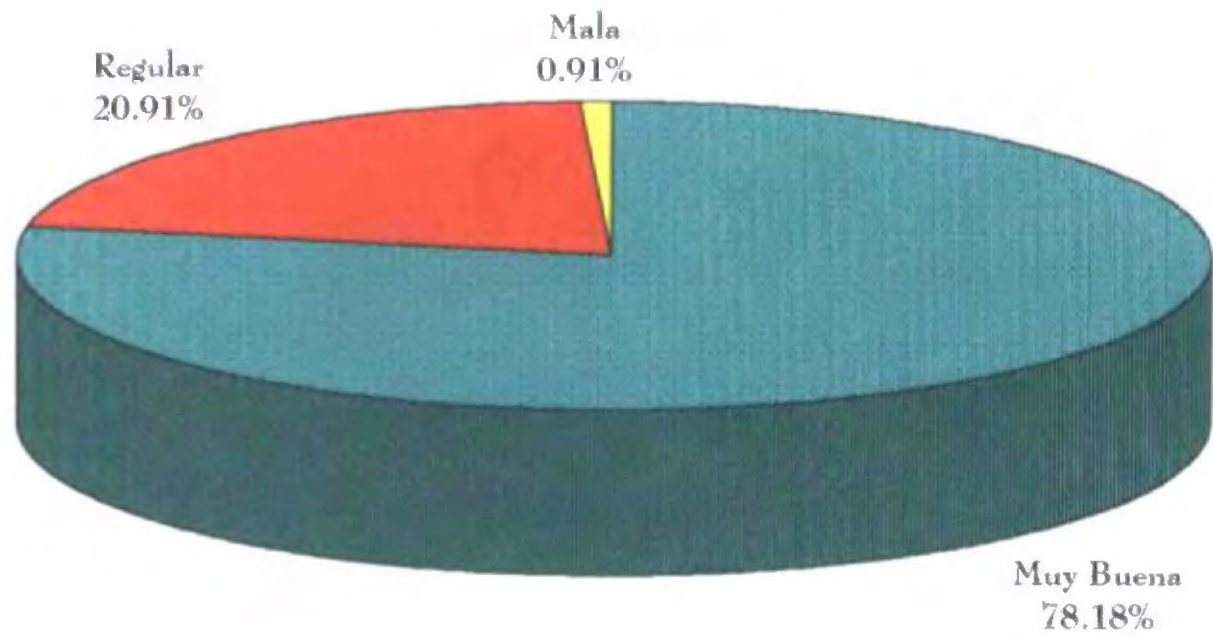


Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

En la figura N°13 que corresponde al área Tecnológica, uno de ciento diez (1/110), o sea, 0.91 % consideran la variable mala, mientras que veintitrés de ciento diez (23/110), el 20.91 % opinaron regular y ochenta y seis de ciento diez (86/110) respuestas, que equivalen al 78.18% consideran muy buena la tecnología que brinda el mercado del leasing. Queda claramente demostrado que el mecanismo de Leasing permite que las empresas adquieran tecnología de punta para diseñar y mejorar los productos, con el fin de ser más competitivos, a consecuencia de la apertura de los mercados, al cual Panamá se ha incorporado.

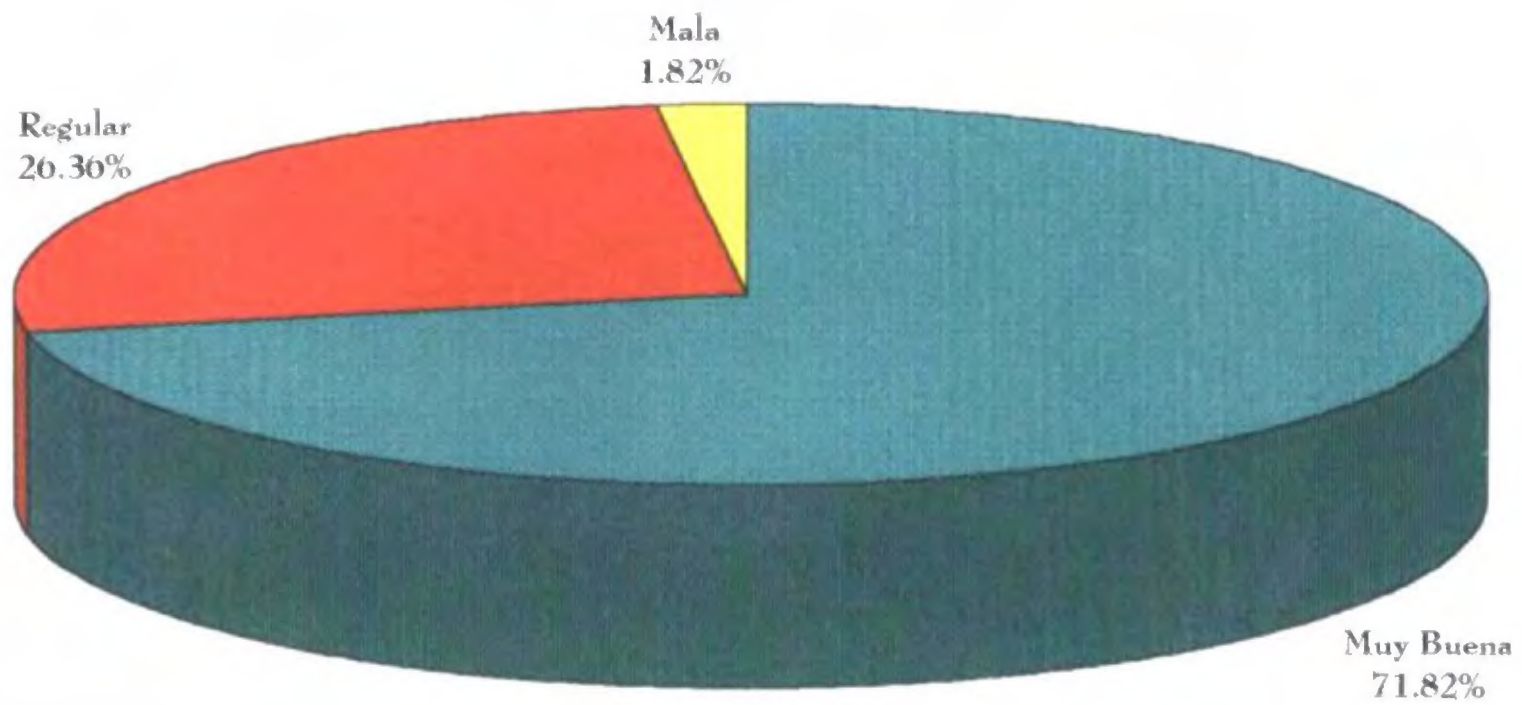
Con relación a la figura N°14, presentada a continuación y que evalúa la variable bienes muebles, dos de ciento diez (2/110) respuestas, o sea, 1.82% están dentro del renglón mala; veintinueve de ciento diez (29/110) respuestas, el 26.36% de regular y setenta y nueve de ciento diez (79/110) que corresponden al 71.82% muy buena. Este resultado indica que a través de la operación del leasing se pueden adquirir equipos de oficina y demás muebles para actualizar o modernizar la empresa.

Figura No.13  
TECNOLOGÍA



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

**Figura No.14**  
**BIENES MUEBLES (EQUIPO DE OFICINA)**



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

### 3. Análisis Global

La última parte del proceso de análisis e interpretación de este trabajo de grado es suministrarle los resultados globales obtenidos de forma concentrada y así ofrecerle una mayor comprensión de los resultados.

La figura N°15 presentada al final de este punto y que representa gráficamente los Resultados Globales, se confeccionó al sumar los porcentajes totales encontrados en el cuadro N°III, presentado anteriormente.

El total de las respuestas pertenecientes a esta investigación se obtuvo al multiplicar el número de encuestados por el número de preguntas, así:

$$55 \text{ encuestas} \times 20 \text{ preguntas} = 1,100 \text{ respuestas}$$

Las 1100 respuestas son la base para obtener los porcentajes que nos sirvieron luego para confeccionar la gráfica en mención; o sea:

Clave	Respuestas	Porcentajes
MM/M	43	3.91
R	246	22.36
B/MB	811	73.73
	<hr/> 1100	<hr/> 100.00

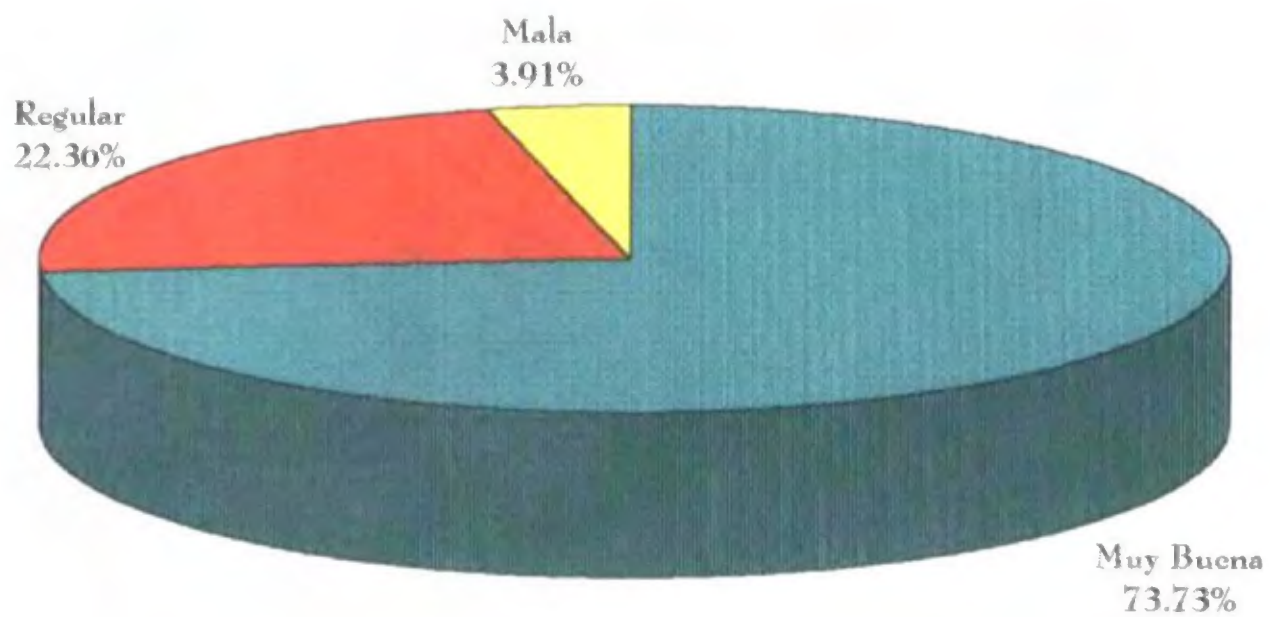
En términos globales la muestra arrojó los siguientes resultados: cuarenta y tres de mil cien (43/1100), repuestas, o sea, el 3.91 % escogieron la categoría malas; doscientos cuarenta y seis de mil cien (246/1100), el 22.36 % reflejan

una actitud de poco agrado, pero tampoco de desagrado; más bien están dentro del rango de regular. Así mismo, ochocientos once del mil cien (811/1100) respuestas, es decir, el setenta y tres punto setenta y tres por ciento (73.73%) respondió muy buena/buena. La cual demuestra que la hipótesis planteada en este trabajo queda plenamente probada ya que los ejecutivos de las empresas encuestadas infieren que el Leasing posee ventajas para financiar los equipos de oficinas. Es decir, adquirir tecnología de punta.

Los resultados nos indican también, que la mayoría de los participantes seleccionados apreciaron que el producto en términos generales responde de manera positiva a las necesidades y exigencias de las pequeñas, mediana y grandes empresas con proyectos de desarrollo y crecimiento económico a corto y mediano plazo.

De igual forma quedó plenamente probado, que aunque el leasing, es un producto nuevo en nuestro medio, el mismo está en plena etapa de desarrollo. Sin embargo, los usuarios del mismo muestran satisfacción por los diferentes atributos que distinguen al producto frente a otros métodos de financiamiento.

Figura No.15  
RESULTADOS GLOBALES



Fuente: Por el autor de la investigación en base al cuadro No.III concentración de resultados.

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES MUEBLES MEDIANTE EL SISTEMA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

## **A. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO APLICADO A LA EMPRESA COOPEDUC, R.L.**

La globalización trajo consigo una reducción en el apoyo internacional que tradicionalmente recibían las cooperativas de ahorro y crédito, afectando su situación financiera por una parte y por la otra imponiendo nuevos retos, ya que a parte de no existir el paternalismo estatal, la competencia y eficiencia de otras instituciones bancarias, financieras y cooperativas, exige la urgente modernización de todos los recursos al servicio de estas empresas, incluyendo los **sistemas de información**.

En términos generales, a la globalización se le atribuye la apertura de los mercados, la reducción de los aranceles, la competitividad general de la economía y la reducción del aparato estatal, entre otros, lo cual proyecta la necesidad de cambios profundos en las estructuras de todas las empresas, a fin de adaptarse al nuevo modelo económico que impera.

La empresa COOPEDUC, R.L., seleccionada para sustentar nuestro análisis, no escapa de esta realidad, y por ello se preparan para iniciar un proceso de renovación en su estructura, sus productos, servicios y proyecciones estratégicas, a fin de mantener el nivel óptimo de competitividad que permita responder con eficiencia y eficacia a las necesidades de sus asociados, a la comunidad en general y para hacerle frente a los retos del mercado.

Como ya hemos mencionado, la empresa COOPEDUC, R.L., durante los últimos años viene confrontando problemas con sus equipos de cómputo, los cuales muestran signos evidentes de obsolescencia; la empresa ha efectuado algunos reajustes, pero aún no ha logrado una solución satisfactoria.

Los problemas en el sistema de cómputo de la empresa son la principal causa de que los estados de cuenta no estén disponibles a tiempo, del retraso en la presentación de la información financiera y de que exista una comunicación deficiente entre la Casa Matriz y el resto de las sucursales (Colón, Calidonia y Kuna Yala), cual afecta la calidad del servicio y el ritmo de crecimiento de la organización.

Estas situaciones son las que justifican la estructuración y puesta en práctica de un plan estratégico, el cual a través de un proceso administrativo efectivo debe estar orientado a la implantación de un sistema tecnológico que se ajuste a las necesidades de la empresa, que cambie los métodos de trabajo y otras técnicas administrativas que hagan más eficientes y efectivos los sistemas de información de COOPEDUC, R.L.

### **1. Características del Sistema Actual**

En la actualidad el Sistema Informático de la empresa COOPEDUC, R.L., se desarrolla en un lenguaje de tercera generación denominado Bbx4 Progression, semejante el BASIC. El mismo se corre en un Sistema Operativo Unix 3.2 que maneja 25 terminales simultáneamente; también se utiliza una base de datos TAOS, que emplea un lenguaje de Cuarta Generación SQL, a través del cual se manejan los datos personales de los asociados. Los usuarios de la empresa están conectados al servidor SERVER por medio de cableado serial y conectores RJ-45 (Multipuerto).

El equipo está compuesto por un servidor IBC 486-40 M + IZ (2 Procesadores) 16 Mega de Memoria, 270, Disco Duro; 40 usuarios (tarjeta multipuerto); 26 terminales, 20 PC y 6 terminales tontas Qume; un Servidor

Novell versión 3, 12, 50 usuarios, módem (9600 bps), y un Multiplexor de 8 salidas.

La empresa COOPEDUC, R.L., está conectada con la primera sucursal (Calidonia), a través de un módem unidos con línea conmutada y el multiplexor que permite conectar hasta 8 terminales; hasta la fecha sólo hay conectados 3 computadoras y una impresora para los recibos.

Las principales funciones que efectúan las sucursales tienen que ver con préstamos y ahorros de los asociados; es importante indicar que todos los programas tienen la opción de listar y actualizar, ya sea por transacciones de casa matriz o consolidado.

Los principales módulos con que cuenta el sistema que opera en la empresa COOPEDUC, R.L., son: Módulo de aportaciones, módulos de préstamos, de ahorros, de recaudación, de contabilidad, de confección de cheques y módulo de utilitarios.

Los procesos de cada módulo se realizan en línea, lo cual ofrece muchas ventajas, ya que se pueden actualizar en forma directa las transacciones que efectúan los asociados, ya sea en la Casa Matriz o en la primera Sucursal. Además, cabe destacar que todas las funciones están descentralizadas del Departamento de Informática.

## **2. Perspectivas.**

En los próximos cinco (5) años la empresa COOPEDUC, R.L., prevee aumentar el número de asociados de 9,000 a 10,000; no obstante, el ingreso de estos nuevos usuarios va a depender de que se concrete el proyecto de apertura de las nuevas sucursales en Milla Ocho (8), La Chorrera, Los Pueblos y Chepo.

Las condiciones presente y las proyecciones futuras de expansión, hacen necesario la adquisición de nuevos equipos (Hardware), compatibles con las necesidades y expectativas de los usuarios y acorde con las tendencias del desarrollo tecnológico del próximo siglo. Por tal propósito, se proyecta cambiar las terminales tontas (QUME); las computadoras 286, impresoras, tarjetas de Red y monitores, entre otros.

## **B. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN FUNCIÓN DEL PROYECTO.**

Después de haber conocido las características generales del problema que confronta la empresa COOPEDUC, R.L., nos encontramos en la etapa de preparación para impulsar el cambio tecnológico en la organización. En este punto juega un papel importante el plan estratégico que nos lleve al logro de los objetivos trazados.

Para tal propósito es necesario diseñar una guía como parámetro de referencia que nos permita conocer, qué hacer para resolver el problema de cómputo que existe en la empresa COOPEDUC, R.L., y cómo hacerlo. Es la etapa de planeación, o sea, del estudio y evaluación de la situación pasada, para decidir en el presente, la mejor alternativa para hacerle frente al futuro.

En el campo de la administración, un tipo de planeación que resulta de gran ayuda es la planeación estratégica; o sea, el proceso administrativo que consiste en adaptar los recursos de una organización a sus oportunidades de mercadotecnia a largo plazo.

La planeación estratégica se refiere a la compañía como un todo y su orientación es a largo plazo. De allí su reconocimiento como una herramienta de gran valor para disminuir los riesgos a que pueda verse expuesto un determinado negocio. El proceso incluye en otros; la evaluación de las alternativas a seguir y la toma de decisiones apropiadas para alcanzar los objetivos.

### **1. Alternativas de Financiamiento.**

Cuando una empresa necesita adquirir activos fijos, puede hacerlo tomando en cuenta alguna de las siguientes alternativas:

- Comprometiendo los recursos propios de la empresa;
- Recurrir al financiamiento tradicional, a través de un préstamo bancario; o
- Gestionar el financiamiento, mediante Leasing o arrendamiento financiero.

En el caso de la primera alternativa, si el negocio cuenta con la capacidad económica para hacer la inversión, debe medir el costo de oportunidad del efectivo a desembolsar. En la segunda opción, la empresa al menos debe hacer un abono inicial y financiar la diferencia; si por el contrario opta por el arrendamiento financiero, la ventaja consiste en que se concede un 100% de financiamiento a las empresas que carecen de capital, dándole la oportunidad de adquirir rápidamente determinado bien.

Es importante destacar que las características que distinguen al arrendamiento financiero son las que hacen que frecuentemente éste sea más costoso que el financiamiento tradicional; por ejemplo:

- Cuando un contrato de arrendamiento financiero estipula el servicio de mantenimiento, reparación y otros, tales costos se incluyen en los pagos que debe hacer el arrendatario;
- La compañía arrendadora tendrá un alto costo de dinero en comparación a las tasas del mercado, lo cual será incluido en el arrendamiento, como parte de la ganancia del arrendador;
- Las empresas que se dedican a arrendar equipos necesitan contar con personal especializado, costos éstos que son cargados al arrendatario; y
- Hay que tomar en cuenta, que si el arrendatario devuelve un equipo al arrendador por desperfectos mecánicos, este último corre el riesgo de no poder repararlo y venderlo o arrendarlo a otro, originándose así una pérdida para la empresa inversionista.

No obstante, es importante un análisis por separado y hacer las comparaciones entre una y otra alternativa de financiamiento, atendiendo la relación costo beneficio, con la seguridad de que la efectividad en los resultados depende de la elección de la alternativa que más se ajuste a los intereses de la empresa.

## **2. Fuente de Fondos.**

Las principales fuentes para el financiamiento de bienes muebles por arrendamiento financiero son los bancos, compañías de seguros y empresas financieras.

### **a. Bancos.**

Cada vez más, los bancos se interesan por el financiamiento de equipos y otros activos para arrendamiento, ya sea mediante una operación directa o a través de compañías subsidiarias que llevan a cabo los trámites necesarios para obtener los bienes que luego se arrendarán. Esta actividad naturalmente permite a los bancos ofrecer un servicio adicional, y a la vez atraer nuevos clientes para este negocio.

### **b. Compañías de Seguro.**

Las aseguradoras se caracterizan por acumular grandes sumas de dinero, el cual de alguna forma tiene que ser invertido hasta que deban pagar las pólizas correspondientes. Últimamente son muchas las empresas de este tipo que invierten estos fondos en la compra de activos para luego darlos en arrendamiento financiero.

### **c. Compañías Financieras.**

Sin lugar a dudas, estas representan la fuente más importante de fondos para equipos especializados. Estas cuentan con personal que se encarga de evaluar y tramitar cada una de las solicitudes correspondientes; para luego adquirir los bienes y darlos en arrendamiento a los interesados.

### **3. Análisis comparativo entre el Arrendamiento Financiero vs el Crédito Bancario Tradicional.**

Como ya hemos afirmado, la mayoría de las empresas para fortalecer el desarrollo de sus unidades de producción, frecuentemente eligen entre un préstamo comercial y la alternativa de celebrar un contrato de arrendamiento financiero. Para tomar una decisión adecuada, es necesario hacer una comparación entre ambos métodos para tener una idea más clara de las ventajas y limitaciones que caracterizan a cada uno.

#### **a. Arrendamiento Financiero.**

- No se necesita de un abono inicial;
- Alternativa de financiamiento del 100%;
- El propio activo se convierte en la garantía, por lo cual no se exige tal requisito, así como tampoco se requiere de codeudor.
- Es un gasto deducible de la declaración de renta para el arrendatario.
- Aumenta la capacidad de endeudamiento para el arrendatario, ya que el bien no se refleja en los estados financieros de la empresa.

#### **b. Crédito Bancario (Préstamos)**

- Se requiere de un abono inicial. Actualmente la banca local exige entre el 25 y 30 por ciento de abono;
- Alternativa de financiamiento de sólo el 70 ó 75 por ciento;

- Los bancos exigen fiadores y garantía;
- Las Tasas de interés por lo general son más cómodas en comparación al arrendamiento financiero.

### **C. CASO DEMOSTRATIVO (FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO DE COMPRA DE EQUIPOS DE CÓMPUTO MEDIANTE ARRENDAMIENTO Y CRÉDITO BANCARIO).**

Para tener una idea más clara del tema tomemos en cuenta los datos suministrados por la empresa COOPEDUC, R.L., quien está interesada en adquirir equipo de computadora y tiene dos (2) alternativas: compra los bienes a través de arrendamiento financiero o mediante crédito bancario.

Los bienes fueron cotizados en diferentes casas comerciales de la localidad (Ver Anexo N° 7) y la mejor oferta se resume en el cuadro siguiente.

**Cuadro N° IV**

#### **RESUMEN DE COTIZACIONES DE EQUIPOS.**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Computadoras	60	B/.103,620.00
Tarjetas de Red	60	4,200.00
Monitores	60	22,740.00
VPS	60	10,620.00
Impresoras	60	15,730.00
Sub-Total		156,910.00
I.T.B.M. 5%		7,845.50
<b>Total</b>		<b>B/.164,755.50</b>

FUENTE: El autor en base a cotizaciones

Las ofertas recibidas de parte de la empresa Finanzas Generales, S.A., para efectos de adquirir los equipos mediante arrendamiento financiero y del Banco General, para financiar el proyecto a través de crédito bancario, representan las mejores alternativas, por lo cual serán tomadas en cuenta para nuestro análisis.

### 1. Análisis de la Opción de Compra Mediante Arrendamiento Financiero.

La compañía Finanzas Generales, S.A., ofrece a COOPEDUC, R.L., los siguientes términos y condiciones: (Ver Anexo N° 8)

·	100% de financiamiento			
·	Contrato en base a 36; 48 ó 60 meses.			
·	Tasa de interés del 11.75%.			
·	Gastos de cierre del 1% (1647.56) a la forma del contrato.			
·	Gastos legales por B/ 855.00 a la firma del contrato.			
·	Plazo (meses)	36	48	60
·	Sin Seguro	5,452.59	4318.45	3644.12
·	Opción de Compra	5,452.59	4318.45	3644.12

Como la empresa arrendadora está en disposición de financiar el 100% del proyecto (B/164,755.50), los flujos de salida de efectivos en que debe incurrir la empresa COOPEDUC, R.L., de optar por financiamiento, ya sea a 36, 48 ó 60 meses será como sigue:

Cuadro N° V

**FLUJOS DE SALIDAS DE EFECTIVO PARA EL ARRENDATARIO EN CASO DE  
OPTAR POR EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

<b>Plazo</b>	<b>Pago Mensual</b>	<b>Anualidad</b>	<b>Al Final del Período</b>	<b>Pago de Intereses</b>
60 meses	3,644.12	43,729.44	218,647.20	53,891.70
48 meses	4,318.45	51,821.40	207,285.60	42,530.10
36 meses	5,452.59	65,431.08	196,293.24	31,537.74

FUENTE: El autor en base a datos obtenidos de las empresas cotizadoras.

En este cuadro se puede observar claramente el desembolso mensual, la anualidad y la salida de efectivo al término del contrato, dependiendo del plazo elegido; así mismo, en la columna número cinco (5) aparecen registrados los intereses que generaría la operación de leasing y que deben ser pagados por el arrendatario; en este caso, COOPEDUC, R.L.

De optar por este tipo de financiamiento, la empresa COOPEDUC, R.L., no debe incurrir en ningún desembolso inicial con respecto al costo total de los bienes cotizados; ya que el financiamiento es del 100% sobre el valor de los equipos. El único pago inicial está asociado con los gastos de cierre y legales los cuales suman B/ 2,502.56 y que pueden ser cubiertos sin dificultad por la empresa.

Para la perfección del contrato no se exige fiador y sólo hay que presentar copia del pacto social; tasa única vigente, copia de cédula de los directores, estados financieros y las proformas. De igual forma se da a la empresa

interesada, en este caso COOPEDUC, R.L., la libertad de escoger el plazo que mejor le convenga; e inclusive por el mismo pago mensual se da la opción de compra.

## **2. Análisis de la Opción de Compra Mediante Crédito Bancario.**

El Banco General ofrece a la Empresa COOPEDUC, R.L., financiar el proyecto bajo los siguientes términos y condiciones:

- Financiamiento del 70% del proyecto.
- Plazo de 24, 36, 48 ó 60 meses.
- Tasa de interés del 12%.
- Gastos de cierre del 1% a la firma del contrato.
- Pagos mensuales:
  - A 60 meses B/ 2,602.30
  - A 48 meses B/ 3,086.25
  - A 36 meses B/ 3,900.49
  - A 24 meses B/ 5,540.60

Con la opción de financiamiento que da el Banco General, la situación para la empresa es la siguiente:

<b>Valor del Equipo</b>	<b>B/ 164,755.50</b>
<b>Financiamiento (Bco General 70%)</b>	<b>&lt; 115,328.85 &gt;</b>
<b>Aporte Inicial de COOPEDUC, R.L. Al Proyecto</b>	<b>49,426.65</b>
<b>Más: Gasto de Cierre</b>	<b>1,153.28</b>
<b>Desembolso Inicial- COOPEDUC, R.L.</b>	<b>B/ 50,579.93</b>

Los flujos de salida de efectivo de la empresa COOPEDUC, R.L., para amortizar el préstamo, en caso de decidirse por el crédito bancario, pueden observarse en el cuadro siguiente:

**Cuadro N° VI**  
**FLUJOS DE SALIDAS DE EFECTIVO PARA EL ARRENDATARIO EN CASO DE**  
**OPTAR POR EL CRÉDITO BANCARIO**

<b>Plazo</b>	<b>Pago Mensual</b>	<b>Anualidad</b>	<b>Al Final del Período</b>	<b>Pago de Intereses</b>
<b>(1)</b>	<b>(2)</b>	<b>(3)</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>
60 meses	2,602.30	31,227.60	156,138.00	40,809.15
48 meses	3,086.25	37,035.00	148,140.00	32,811.15
36 meses	3,900.49	46,805.88	140,417.64	25,088.79
24 meses	5,540.60	66,487.20	132,974.40	17,645.55

FUENTE: Confeccionado por el autor con los datos disponibles.

En el cuadro presentado se pueden ver claramente los pagos mensuales, la anualidad, el pago al final del período para cada caso y los intereses que devenga la obligación a su vencimiento.

El banco sólo acepta financiar el 70% del proyecto, por lo que la empresa COOPEDUC, R.L., debe hacer un desembolso inicial de B/ 50,579.93, correspondiente al 30% del valor de los equipos y al 1% de los gastos de cierre.

Para mayor claridad, presentamos un cuadro comparativo entre una y otra alternativa a fin de que se puedan hacer los análisis correspondientes.

**Cuadro N° VII**

**CUADRO COMPARATIVO DE LOS FLUJOS DE SALIDA DE EFECTIVO PRODUCTO DE LA OPCIÓN DE ARRENDAMIENTO Y EL CRÉDITO BANCARIO A 60, 48 Y 36 MESES DE PLAZO.**

<b>Plazo</b>	<b>Pago Mensual</b>			<b>Al Final del Período</b>			<b>Pago de Intereses</b>		
	<b>Arrendamiento</b>	<b>Crédito Bancario</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Arrendamiento</b>	<b>Crédito Bancario</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Arrendamiento</b>	<b>Crédito Bancario</b>	<b>Diferencia</b>
60 meses	3,644.12	2,602.30	(1,041.82)	218,647.20	156,138.00	(62,509.20)	53,891.70	40,809.15	(13,082.55)
48 meses	4,318.45	3,086.25	(1,232.20)	207,285.60	148,140.00	(59,145.60)	42,530.10	32,811.15	(9,718.95)
36 meses	5,452.59	3,900.49	(1,552.10)	196,293.24	140,417.64	(55,875.60)	31,537.74	25,088.79	(6,448.95)

FUENTE: El autor en base a datos disponibles y analizados.

Como se puede observar, en el caso del arrendamiento financiero la mensualidad es más alta en comparación al crédito bancario; de igual forma al final del período el desembolso a través del Leasing es mayor, al igual que el pago de intereses.

No obstante, esto se debe sobre todo a que a través de Arrendamiento Financiero el monto a financiar es mayor B/ 164,755.50, contra B/ 115,328.85 del Crédito Bancario; porque si tomamos en cuenta las tasas de intereses, las mismas son casi similares 12% para el crédito bancario y 11.75% en el caso de arrendamiento financiero.

El arrendamiento financiero no genera salida inmediata de efectivo; por lo cual COOPEDUC, R.L., se ahorraría el desembolso inicial de B/ 49,426.65. Si la empresa, utiliza este dinero y lo presta a sus clientes a una tasa de intereses del 16% anual, según política de crédito internas de la empresa, procuraría los siguientes rendimientos:

**Cuadro N° VIII**  
**FONDOS GENERADOS POR LA INVERSIÓN DE LOS FONDOS DEJADOS DE PAGAR AL INICIO DEL CONTRATO EN CASO DE OPTAR POR EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

Plazo (meses)	Monto Inicial	Al Final del Período	Interés Ganado
12	49,426.65	58,384.99	8,958.34
24	49,426.65	63,276.20	13,849.55
36	49,426.65	68,413.14	18,986.57
60	49,426.65	73,790.09	24,363.44

FUENTE: COOPEDUC, R.L.

Se deduce claramente, que la alternativa de arrendamiento financiero inclusive permitiría la inversión de recursos no utilizados lo cual generaría flujos de efectivo que **compensarían en parte el pago de intereses que conlleva la operación.** Por otro lado, las finanzas de la empresa no se verían afectadas y por el contrario solucionaría su problema tecnológico.

El término de 36 meses de plazo es el que más le conviene a la empresa COOPEDUC, R.L., ya que el pago de intereses al final del período no refleja una diferencia marcada entre el Crédito Bancario y el Arrendamiento Financiero; de igual forma hay que tomar en cuenta que los equipos computacionales tienen una vida productiva relativamente corta; además durante el período del contrato la empresa no tendría que incurrir en gastos adicionales de reparación y mantenimiento.

#### **D. EFECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS QUE SE DERIVAN DE UN CONVENIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

Como ya hemos indicado, los efectos de un contrato de arrendamiento financiero tienen efectos positivos para el arrendatario lo cual se refleja en sus estados financieros. Al no aparecer el bien registrado en el balance general ni como activo, ni como pasivo, hace que la empresa conserve intacto su patrimonio.

De igual forma representan en beneficio fiscal para la empresa, ya que los pagos realizados se consideran como un gasto deducible del impuesto sobre la renta.

Tales ventajas son fuente de mayor perspectiva de inversión para la empresa arrendataria, ya que al mantener intacto su capacidad de crédito, tal condición surte un efecto positivo sobre la inversión futura.

En la figura N°16 que presentamos en la página siguiente, se puede observar la situación actual de la empresa COOPEDUC, R.L., representada en el balance general, así como también los efectos que producirían en los mismos una operación de Leasing o de Financiamiento a través de Crédito Bancario.

**Figura N° 16**  
**Cooperativa de Ahorro y Crédito El Educador R.L.**  
**Balances Generales**  
**Al 31 de enero de 1998**

	Situación Actual	Financiamiento a través de CR Bancario	Financiamiento a través de Arrendamiento
<b>ACTIVOS</b>			
Efectivo	B/.2,687.143	2,637,716	2,687,143
Cuentas por Cobrar	893.627	893,627	893,627
Préstamos por Cobrar-Netos	8,983.234	8,983,234	8,983,234
Gastos Pagados por anticipado	112,065	112,065	112,065
Inversiones	1,118.406	1,118,406	1,118,406
<b>Propiedades, Mobiliario, Equipo y Mejoras:</b>			
Terrenos	34,320	34,320	34,320
Edificios	396,803	396,803	396,803
Mejoras	239,822	239,822	239,822
Mobiliario y equipo de oficina	446,243	610,998	446,243
Equipo rodante	13,865	13,865	13,865
Depreciación y Amortización Acumulada	<u>&lt;305,862&gt;</u>	<u>&lt;305,862&gt;</u>	<u>&lt;305,862&gt;</u>
	825,191	989,946	825,191
Otros Activos	<u>36,628</u>	<u>36,628</u>	<u>36,628</u>
<b>Total de Activos</b>	<b><u><u>B/.14,656,294</u></u></b>	<b><u><u>B/.14,771,622</u></u></b>	<b><u><u>B/.14,656,294</u></u></b>
<b>PASIVOS, PATRIMONIO DE LOS ASOCIADOS Y RESERVAS</b>			
<b>PASIVOS:</b>			
Ahorro por Asociados	B/.3,735,056	B/.3,735,056	B/.3,735,056
Préstamos por pagar	4,027,904	4,143,232	4,027,904
Cuentas por pagar	-----	-----	-----
Cuentas y gastos acumulados por pagar	95,539	95,539	95,539
Fondos Sociales	507,480	507,480	507,480
Prestaciones por pagar	<u>45,810</u>	<u>45,810</u>	<u>45,810</u>
<b>Total de pasivos</b>	8,411,789	8,527,117	8,411,789

Compromisos			
<b>Patrimonio de los</b>			
<b>Accionistas y Reservas:</b>			
Certificados de Aportación de los Asociados			
Fondos Legales y otras reservas	5,642,557	5,642,557	5,642,557
Excedentes acumulados no apropiados	446,343	446,343	446,343
	<u>155,605</u>	<u>155,605</u>	<u>155,605</u>
Total Patrimonio de los Asociados y Reservas.	<u>6,244,505</u>	<u>6,244,505</u>	<u>6,244,505</u>
Total Pasivos, Patrimonio de los Asociados y Reservas.	<u><b>B/.14,656,294</b></u>	<u><b>B/.14,771,622</b></u>	<u><b>B/. 14,656,505</b></u>

FUENTE: Confeccionado por el autor, en base a datos suministrados por COOPEDUC, R.L.

De optar por arrendamiento el financiero no se daría ninguna variación en las cuentas del balance; sin embargo, en el caso de financiar el equipo mediante crédito bancario, disminuiría el efectivo producto del abono inicial de B/ 49,427. Así mismo la cuenta de mobiliario y equipo de oficina aumentaría en B/ 164,755.00, lo cual constituye el valor del nuevo equipo incorporado a la empresa y el total de los activos aumentaría en B/ 115,328.00.

De igual forma se dan cambios en los pasivos producto de la nueva obligación por B/ 115,328.00, lo cual incrementa la cuenta de préstamo por pagar de B/ 4,027,904.00 a B/ 4,143,232.00.

Lo anterior es producto de la técnica empleada, ya que el vendedor se desprende del bien y hay que registrarlo en los libros del comprador; en este caso COOPEDUC, R.L. En el caso de arrendamiento, el arrendador no se desprende del bien, por lo cual no puede haber movimiento en las cuentas del balance general del arrendamiento.

Por otro lado, los pagos que hace el arrendatario son considerados como gastos deducibles de impuestos, lo cual al reflejarse en el estado de resultados de la empresa, contribuye a aumentar la utilidad a su favor, lo que no sucedería si la empresa fuese dueña del bien.

En síntesis, la mejor oportunidad para que la empresa COOPEDUC, R.L., modernice su equipo de cómputo, es mediante el uso de la figura del arrendamiento financiero o leasing.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **CONCLUSIONES**

Al finalizar la investigación llegamos a las conclusiones en los siguientes términos:

1. En términos generales; el 73.7% de los encuestados consideraron que el producto Leasing responde positivamente a las necesidades y exigencias de las pequeñas, medianas y grandes empresas, como alternativa de desarrollo.

El nivel de preferencia que arrojó la encuesta obedece a las ventajas, que ofrece el arrendamiento financiero sobre la línea de crédito bancario, no tanto en las tasas de interés, sino más bien en la flexibilidad en cuanto al pago.

2. La alternativa de arrendamiento financiero debe ser aprovechada y más en nuestra época, cuando la inflación restringe tanto a la inversión. Tal modalidad bien aprovechada contribuye a proporcionar una mayor eficiencia en la producción, así como a tener recursos para enfrentar la competencia, aspectos que cada vez se hacen más necesarios en nuestra actividad comercial.
3. Los resultados de la encuesta dan a entender de que en Panamá no existe un conocimiento amplio, en relación a lo que implica el arrendamiento financiero; esto se debe en parte a la ambigüedad del concepto, lo que origina que muchas empresas tomen esta alternativa sólo por imitación sin conocer a ciencia cierta las ventajas y desventajas de este tipo de contrato.

4. El estudio realizado da a comprender claramente, que en su mayoría, sólo recurren al arrendamiento financiero aquellas organizaciones que no poseen recursos para comprar el bien, sin saber que también pueden utilizar el Leasing los que tienen suficientes recursos, lo cual les da la oportunidad de invertir los recursos no utilizados en otras actividades productivas para la empresa.
5. El arrendamiento financiero, si se relaciona con los demás atributos que lo distinguen, tiene mayores ventajas en comparación a otras líneas de crédito, sobre todo con respecto al total de la deuda a financiar, la cual es de 100%.
6. Consideramos que las irregularidades, deficiencias y limitaciones que se manifiestan en el sistema de información de la empresa COOPEDUC, R.L., obedecen a la falta de modernización de su sistema tecnológico.

De optar por el leasing, la empresa COOPEDUC, R.L., inclusive estará en disposición de aprovechar el monto inicial no utilizado en otros proyectos.
7. Si se compara el monto total por pagar en el crédito bancario y el leasing, la diferencia es marcada; pero esto se debe a que en el arrendamiento financiero el monto a financiar es mayor que en el caso del crédito bancario; pero no es tan grande la diferencia en intereses, sobre todo al término de 36 meses puesto que las tasas de interés son casi parecidas.

## **RECOMENDACIONES**

Presentamos las recomendaciones siguientes de manera significativa y relevante, esperando que sean un aporte para el mejoramiento de la actividad del Leasing en Panamá.

1. Recomendamos a las empresas arrendadoras que evalúen la posibilidad de establecer mejores tasas de interés en plazos de 36, 48 y 60 meses, ya que si mantienen tasas altas, los clientes pueden buscar mejores ofertas de pago en los bancos que también ofrecen este servicio.
2. Las empresas arrendadoras deben poner en ejecución una agresiva campaña publicitaria, para demostrar las ventajas que ofrece el leasing, lo cual además contribuirá en gran medida a fortalecer la economía y el desarrollo del país.
3. A las empresas que buscan la oportunidad de adquirir financiamiento a través del leasing, les recomendamos evaluar diferentes ofertas, ya que últimamente se ha dado un considerable aumento del número de empresas que ofrecen este servicio, lo cual ha disminuido las tasas de interés en gran medida.
4. Recomendamos a los usuarios del arrendamiento financiero, que antes de tomar la decisión final hagan un análisis comparativo con la alternativa del crédito bancario, a fin de determinar la mejor opción de financiamiento.

5. Recomendamos que la facultad de Administración de Empresas y Contabilidad, en coordinación con la Cámara de Comercio e Industrias, el Sindicato de Industriales de Panamá, la Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas, el Consejo Nacional de la Empresa Privada y otros, organicen charlas, conferencias y seminarios de actualización profesional, en la cual puedan participar estudiantes, empresarios, inversionistas y demás interesados en el tema del arrendamiento financiero.
6. Recomendamos que la empresa COOPEDUC, R.L., tome acciones a muy corto plazo que conlleven a la modernización de su sistema de cómputo, a fin de garantizar un mejor servicio a sus asociados y para adaptar los recursos de la organización a las exigencias del próximo siglo.
7. Recomendamos que el plan estratégico de la empresa COOPEDUC, R.L., para el financiamiento del nuevo proyecto, incluya la posibilidad del arrendamiento financiero operativo; es el que más le conviene, debido a que la vida económica de los equipos computacionales es breve y se requiere de la renovación constante, por lo cual no le conviene la compra de tales bienes por el momento.

## **BIBLIOGRAFÍA**

**LIBROS**

- ACKOFF, Russell. 1990. **Planeación de Empresas**, Limusa, México, 157 páginas.
- CARNINGHAM, William y AIDAG, Ramón. 1991. **Introducción a la Administración**. Grupo Editorial Iberoamérica, México, 513 páginas.
- GOMES C., Guillermo, 1994. **Planeación y Administración de Empresas**. McGraw-Hill Interamericana, México. 432 páginas.
- GREEN, Paul E. Y Tullj S. 1987. **Investigación de Mercados**. Prentice Hall. México 669. páginas.
- HAMENMESH, Richard. 1990. **Planeación Estratégica**. Limusa, México. 278 páginas.
- HAMPTON, David R. 1993. **Administración**. McGraw-Hill. México. 791 páginas.
- HARRYS, Edwards E. 1971. **Investigación de Mercados**. McGraw-Hill. México. 124 páginas.
- HERNÁNDEZ Sampieri, Roberto, FERNÁNDEZ C., Carlos y BAPTISTA L Pilar. 1998. **Metodología de la Investigación**. McGraw Hill, México. 501 págs.
- KENNETH J., Albert. 1990. **Manual de Administración Estratégica**. McGraw-Hill, México. 45 Páginas.
- KOONTZ, Harold y WEIHRICH, Heinz. 1994. **Administración**. McGraw-Hill. 745 páginas.
- KOTLER, Philip. 1972. **Mercadotecnia: Análisis, Planeación y Control**. Prentice Hall. México. 1101 páginas.

- KOTLER, Philip. 1995. **Manual de Mercadotecnia**. McGraw-Hill. México. 623 páginas.
- MARDICK, Robert. **Sistema de Información Administrativa**. Prentice Hall. México. 722 páginas.
- MEIGS, Rober y MEIGS, Walter. 1992. **La Base para Decisiones Gerenciales**. McGraw-Hill. México. 670 páginas.
- MENDEZ, Carlos. 1995. **Metodología**. McGraw-Hill. Colombia. 129 páginas
- PUMPIN, Cuno. 1993. **Estrategia Empresarial: Cómo implementar la Estrategia en la empresa"**. Ediciones Díaz de Santos. España. 267 páginas.
- SCHIFFMAN, León G. y KANULT, Leslie L. 1991. **Comportamiento del Consumidor**. Prentice Hall. México. 741 páginas.
- SCOOT, George M. 1993. **Principios de Sistemas de Información**. McGraw-Hill. México. 646 páginas.
- SEGURADO LI.,Juan Luis 1992. **El Leasing**. Editorial De Vichi, S.A. España. 223 Páginas.
- STORNER, James A. F. 1994. **Administración**. Prentice Hall. México. 781 páginas.
- VAN HORNE, James C y WACHOWICZ, John M., Jr 1994. **Fundamentos de Administración Financiera**. Prentice-Hall. México. 859 páginas.
- WEIERS, Ronald M. 1996. **Investigación de Mercados**. Prentice-Hall, México. 220 Páginas.

**TESIS**

- GARCÍA, Alvarado B. 1992. Ventajas Fiscales del Arrendamiento Financiero y sus Beneficios en la Legislación Panameña. Universidad de Panamá. 169 páginas.**
- MILLER, Marisol. 1991. Leasing como una Alternativa Interesante de Financiamiento. Universidad de Panamá. 142 páginas.**
- OSPINO F., Gema. 1995. Aplicación del Servicio de Arrendamiento Financiero (Leasing) y sus Efectos Económicos en la Empresa. Universidad de Panamá. 156 páginas.**
- TEJADA L, Eduardo E. 1994. El Arrendamiento Financiero, Una Alternativa de Financiamiento para la Modernización de la Empresa. Universidad de Panamá. 225 páginas.**

**DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS**

- DYOVETTA, Mabel S. 1995. Diccionario de Administración y Ciencias Afines. Limusa. México. 224 páginas.**
- ROSEMBER, J. 1994. Diccionario de Administración y Finanzas. McGraw-Hill. México. Páginas.**
- JACKOSON, Ramsey y Bittel, Lester. 1990. Enciclopedia del Management. McGraw-Hill. Barcelona, España. Páginas.**

**DOCUMENTOS OFICIALES**

<b>Gaceta Oficial No</b>	<b>Fecha</b>
21,580	10 de julio de 1990
23,082	10 de julio de 1996
23,207	13 de enero de 1997

**REVISTAS Y FOLLETOS**

ARRUBA P., Jaime A. 1988. **Revista Contrato de Leasing**,  
Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Panamá. 252  
páginas.

HALMAN, Irving A. 1990. **El Leasing en el Mercado Mundial de  
Capitales y el Desarrollo de una Ley Internacional**.  
Panamá. 170 páginas.

HALMAN, Irving A. 1989. **Leasing: Introducción y antecedentes  
en la República de Panamá**. Revista del Centro Financiero.  
194 págs.

Clase Empresarial. **Leasing El Negocio In.**. 1995. No 21. Bogotá,  
Colombia. 87 páginas.

**ANEXOS**

**ANEXO N° 1**

**LISTADO DE COMPAÑÍAS ARRENDADORAS  
REGISTRADAS EN EL MINISTERIO DE  
COMERCIO E INDUSTRIAS**

EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO, REGISTRADAS

	NOMBRE	PROV.	TELEFONO	DIRECCION
1	Alquileres Adaptables, S.A.	Panamá	223-2940/269-6671	Calle 32 y Ave. Justo Arosemena
2	Alquileres Ancón, S.A.	Panamá		Ave. Eusebio A. Morales #5
3	Arrendadora Bipan, S.A.	Panamá	260-2484	Ci. Aquilino De La Guardia, Plaza Marbella
4	Arrendadoras Centroamericanas, S.A.	Panamá	238-1244	Ave Ricardo J. Alfaro, Cervecería Nacional
5	Arrendadora Continental, S.A.	Panamá		Ci. 50, Edif. Pubitres, Planta Baja, S. Francisco
6	Arrendadora de Auto y Maquinaria de Pmá (Leasing de Pmá)	Panamá	264-4441/1882	Vía España, #120, Bnc. de Boston, Piso 8
7	Arrendadora del Istmo, S.A.	Panamá	269-5555	Ci. 50, Edif. Banco del Istmo, B. Vista
8	Arrendadora Hospitalaria, S.A.	Panamá	229-1849	Vía España, Clínica San Fernando, Pueblo Nuevo
9	Arrendadora Valorian, S.A.	Panamá	221-2735	Ci. 58 y Ricardo Arango, Casa #88, Urb. Obarrio
10	Arrendamientos Agro-Industrial, S.A.	Panamá		Vía España #200, piso 7, Correg. de B. Vista
11	Arrendamiento Financieros, S.A.	Panamá		Barreduela C-10 #22, Hato Pintado, Pueblo Nuevo
12	Arrendamiento Generales, S.A.	Panamá	263-7150	Vía España, #200, Bella Vista
13	Arrendadora Internacional, S.A.	Panamá	263-8822	Edificio del Banco de Costa Rica
14	Autofinanzas, S.A.	Panamá	223-7222	Edif. Dollar Rent A Car, Ave. Justo Arosemena
15	Automotores Salamin y Compañía, S.A.	Panamá	230-0481	Ave. Ricardo J. Alfaro, Edificio Central 2do. Alto
16	Banco Comercial Antioqueño, S.A.	Panamá	263-8577	Calle Manuel María Icaza
17	Banco Comercial de Panamá, S.A.	Panamá	263-8822	Ave. Nicanor A. de Obarrio, Ci. 53, Plaza Bancomer
18	Banco de Colombia, S.A.	Panamá	269-9333	Edif. Hatillo, Avenida Cuba y Calle 34
19	Banco Exterior, S.A.	Panamá	227-1122	Panamá
20	Bancafé, S.A.	Panamá		
21	Banco Ganadero, S.A.	Panamá	263-7933	Ci. Manuel María Icaza, Obarrio, Ci. 51E
22	Banco General, S.A.	Panamá	227-3200	Avenida Cuba y Calle 34 Este, Panamá
23	Banco Panameño de la Vivienda, S.A.	Panamá	227-4020	Calle 41 y Avenida Chile
24	Banco Industrial Colombiano de Panamá, S.A.	Panamá	263-6955	Calle Manuel María Icaza #11
25	Banco Internacional de Costa Rica, S.A.	Panamá	263-8822	Calle Manuel María Icaza, Edif. del Bnc. C. Rica
26	Banque Sudameris	Panamá	227-2777	Calle 41 y Ave. Balboa, Bella Vista
27	Bavarian Leasing, S.A.	Panamá	228-1277	Ci. 50 y 65, Edif. Bavarian, Planta Baja, S. Francisco
28	Bienes y Raíces Brudin, S.A.	Panamá	264-7549	Edificio Tropigas, Vía España
29	Budget Rent a Car de Panamá, S.A.	Panamá		Vía España, La Cresta, Edificio Budget
30	Capital Leasing & Finance Inc, S.A.	Panamá	263-3433	Ave. Balboa, Edificio Balboa Local 204
31	Century Leasing Holding Corp.	Panamá	263-8822	Calle 53, Urb. Obarrio, Torre Swiss Bank, piso 18
32	Coleasing, S.A.	Panamá		
33	Compañía Panameña de Alquileres, S.A.	Panamá	236-2233	Vía España, Simón Bolívar, Urb. El Paical
34	Compañía Panameña de Finanzas, S.A.	Panamá	269-3044	
35	Corp. Franco Americana de Finanzas, S.A.	Panamá	263-6600	Vía España #200, Panamá
36	Corp. Inter. de Finanzas e Intermediación, S.A.	Panamá	221-2455	Ci. Elvira Méndez, Edif. Interseco, piso 3, Local 4
37	Credicorp. Financial Inc.	Panamá	263-9555	Vía España, Edif. Regency, Planta Baja
38	Créditos Olsa	Panamá	236-3011 ext 101	Banco Disa
39	Chase Investment Bank (Panamá), S.A.	Panamá	263-5251	Ci. Aquilino De La Guardia, Plaza Chase
40	Distribuidora David, S.A.	Panamá		Calle 4a, Urbanización Los Angeles
41	Distribuidora Yale, S.A.	Panamá		
42	Econoleasing, S.A.	Panamá	269-5266	Ci. Manuel María Icaza, Edif. Angelid
43	Equity Leasing Corporation, S.A.	Panamá	263-8311	Vía España #120, piso 8
44	Facad Leasing, S.A. ( Investigar)	Panamá		Calle 51
45	Financia, S.A.	Panamá	231-0739	Ave. J. Arosemena, Edif. J.J. Vallarino, Piso 1, Ofic# 3
46	Financiera Astral, S.A.	Panamá	236-0882	Ci. 64B Oeste, Local S/N, Urbanización Los Angeles
47	Financiera Ecuatoriana del Pacífico, S.A.	Panamá	263-5833	Ci. Aquilino De La Guardia y Ci. 52, Bnc. del Pacífico
48	Financiera San Antonio, S.A.	Panamá	268-2875	Ci. 50 y ENra Méndez, Edif. Anacris, Planta baja
49	Financiera Total, S.A.	Panamá		
50	Financiera y Administradora Nacional, S.A.	Panamá		
51	Finanzas Generales, S.A.	Panamá	227-2718/0260	Ave. Cuba y Ci.34, Edif. Bnc. General, piso 2
52	First National Bank of Boston	Panamá	264-2244	Ci. Elvira Méndez, Edif. Bnc. de Boston #122
53	G.B.M. de Panamá, S.A.	Panamá	263-9977	Ci. Aquilino De La Guardia y Calle 48
54	Global Bank Corporation Panamá, S.A.	Panamá	269-9282	Edif. Torre Global Bank, Ci. 50, Planta Baja
55	Grupo Financiero Euro-Americano, S.A.	Panamá	227-2248	Calle 35 Este #4-33
56	Iberleasing Internacional, S.A.	Panamá	264-2404/2476	Ci. 50 y 53 Obama, Edif. Bnc. de Iberoamérica, Local 2
57	Interleasing, S.A.	Panamá	225-9133	Calle 39, Edificio Torre Miramar, piso 12

	NOMBRE	PROV.	TELEFONO	DIRECCION
58	Inversiones Comerciales de Panamá, S.A.	Panamá	263-6822	Edificio Bancomer
59	Inversiones SUCASA	Panamá	221-2362	Via España #50, Edificio SUCASA
60	Inversiones Vadel, S.A.	Panamá	227-0000	Ave. Balboa, Edificio. Aseg. Mundial, piso 9
61	Janitor, S.A.	Panamá	223-1376	Calle 5a. #33, Parque Lefevre
62	La Economía, S.A.	Panamá	228-0785	Cl. O Final, frente al Estadio Olímpico
63	Lanier de Panamá, S.A.	Panamá	269-2111	Cl. 51 Este y Ricardo Arias #15, Campo alegre
64	Leasing Empresarial, S.A.	Panamá	263-5955	Via España 120, Bella Vista
65	Leasing Express, S.A.	Panamá	223-0452/0543	Cl. Elvira Méndez, Edif. Vañarino, piso 9
66	Leasing de Latinoamérica, S.A.	Panamá	263-9422	Cl. 50, Edif. Bnc. Germánico, piso 11
67	Machinery Import and Leasing Company, Inc.	Panamá		Cl. Manuel M. Icaza y Cl.51, Edif. PROCONSA
68	Metro Leasing, S.A.	Panamá		Esquina de Cl. 52 y Elvira Méndez, Obarrio
69	Motores del Barú, S.A.	Chiriquí	775-2912	
70	Multileasing, S.A.	Panamá	264-8010	Ave. Balboa, Edificio Gusromores, Ofic. #6-d
71	National Leasing and Financial Corporation	Panamá	223-6088	Cl. 52, Campo Alegre, Edif. Monica, Planta baja No 2
72	Ofaña, S.A.	Panamá	260-9292	Urb. Los angeles, El Palcaí, Edif. Car, Local S/N
73	Omleron Panamá Corporation	Panamá	228-2915/2618	Ave. Israel y Calle 6 Este, San Francisco
74	Panamericana Leasing, S.A.	Panamá	264-9922/9213	Calle 50, Edif. Panabank, Ofic. #68
75	Prestige World Financing Corp.	Panamá	263-8152	Ave. 1ra. B NORte #8, El Cangrejo, Bella Vista
76	Rapi Leasing, S.A.	Chiriquí	775-5144	Edif. Don Fernando, Ave. 2da. Calle Aristedes Romero
77	Rent a Car Panameña, S.A.	Panamá		Via España, Edificio Luvs #37
78	Ricardo Pérez S.A.	Panamá		Via Brasá y Calle Samuel Lewis
79	Sercem, S.A.	Panamá	229-2555	Cl. Jorge A. Zarak, Edif. Fibropan, Planta Baja
80	Servicio de Informática, S.A.	Panamá	264-4441	Calle C, #111
81	Sociedad Anónima de Servicio de Inv. de Panamá, S.A.	Panamá	264-2244	Edif. Bnc. de Boston y Cl. Elvira Méndez
82	Soluciones Financieras Generales, S.A. (SOLFIGESA)	Panamá	269-2507 / 2407	Ave. Samuel Lewis, Edif. Plaza Obarrio, Ofic. 3061
83	Super Arrendamiento, S.A. (Super Leasing)	Panamá		Via España Final, Local Super Motores
84	Tecnología Aplicada, S.A.	Panamá	269-2455	Via España, Plaza Regency, Piso #12
85	Ultramar Commercial Corporation	Panamá	261-2322	Vál Fernández de Córdoba #4043
86	Universal Leasing Inc.	Panamá		Cl. 53E, Nueva Urb. Obarrio, Torre Swiss Bank
87	Xerox de Panamá, S.A.	Panamá		Calle 50, Edificio Bancomer

**ANEXO N° 2**

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
FINANCIERO**

ESCRITURA PUBLICA NUMERO

1  
2 POR LA CUAL FINANZAS GENERALES, S. A. Y SOCIEDAD  
3 ANONIMA CELEBRA UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE BIEN PUEBLO  
4 Panamá, Panamá, Panamá  
5  
6 En la ciudad de Panamá, Capital de la República y Cabecera del Circuito  
7 Notarial del mismo nombre a los días del mes de  
8 del año de mil novecientos noventa y dos (1992), ante mí, RUBEN ARCEBENA  
9 GUARDIA, Notario Público Tercero del Circuito de Panamá, portador de la  
10 cédula de identidad personal número ochocientos y cuatro-cientos  
11 ochenta y dos (8-64-82) compareció personalmente RAUL ALEJAN ZUBIETA,  
12 mayor de edad, panameño, casado, banquero, vecino de esta ciudad, con cédula  
13 de identidad personal número ochocientos treinta y dos-cuatrocientos  
14 veintisiete (8-232-427), actuando en nombre y representación de la sociedad  
15 anónima denominada FINANZAS GENERALES, S. A., de la cual es Presidente y  
16 Representante Legal, sociedad debidamente inscrita a ficha cero ciento y  
17 nueve mil novecientos cincuenta y nueve (089959), rollo tres mil trescientos  
18 cinco (3305), imagen cero ciento cuarenta y ocho (0148) de la Sección de  
19 Microempresas (Mercantil) del Registro Público, debidamente facultado para  
20 este acto según consta en el Registro Público, quien en adelante se  
21 denominará LA ARRENDADORA, por una parte, y por la otra, MANUEL DE JESUS  
22 QUINTERO DE OSALDIA, varón, panameño, mayor de edad, casado en la actual  
23 vigencia, empresario, vecino de esta ciudad, con cédula de identidad número  
24 cuatro-dieciséis-ochocientos cincuenta y cuatro (4-16-854), quien actúa en  
25 nombre y representación de la sociedad denominada  
26 PANAMA, SOCIEDAD ANONIMA inscrita en la Sección de  
27 Microempresas Mercantil a ficha doscientos cincuenta y seis mil ciento  
28 sesenta y cuatro (21664), rollo treinta y cuatro mil cuatrocientos cincuenta  
29 y seis (34456), imagen cero cero sesenta y uno (0061), debidamente facultado

para este acto según consta en acta que se transcribe más adelante; quien en

1 lo sucesivo se denominará LA ARRENDATARIA, personas a quienes conozco y re-  
2 pidieron que hiciera constar en escritura pública el Contrato de  
3 Arrendamiento de Bienes Muebles que han celebrado en los siguientes términos  
4 y condiciones: - - - - -

5 PRIMERO: Declara LA ARRENDADORA que entrega a LA ARRENDATARIA y esta declara  
6 haber recibido a su entera satisfacción, en calidad de arrendamiento, los  
7 siguientes automóviles: - - - - -

8 - Un (1) auto, Marca: Toyota, Modelo: Hi Lux extra cabina, tipo: pick up,  
9 Motor: tres L-dos siete seis cinco cero dos uno (3L-2765021), Color: blanco.

10 Año: mil novecientos noventa y dos (1992), Placa: cuatro-tres uno uno uno-  
11 nueve dos (4-3111-92), con un valor de DIECIOCHO MIL DOLARES  
12 (US\$18,000.00) --- y --- Un (1) auto, Marca: Toyota, Modelo: Hi Lux (extra

13 cabina) tipo: pick up, Motor: tres L-dos nueve dos cinco siete siete cero  
14 (3L-2925776), Color: blanco, Año: mil novecientos noventa y dos (1992),

15 Placa: cuatro-tres uno cero tres-nueve dos (4-3103-92), con un valor de  
16 CATORCE MIL DOSCIENTOS DOLARES (US\$14,200.00) y con un valor total de TREINTA  
17 Y DOS MIL DOSCIENTOS DOLARES (US\$32,200.00). - - - - -

18 Queda incluido en dicho arrendamiento cualquier mecanismo o pieza que use  
19 accesoriamente el equipo arrendado o que posteriormente se le agregue. LA  
20 ARRENDADORA se obliga a mantener a LA ARRENDATARIA en el uso pacífico de los  
21 bienes arrendados, mientras dure este contrato. - - - - -

22 SEGUNDO: El término del presente contrato de arrendamiento es de cuarenta y  
23 ocho (48) meses, contados a partir del día doce (12) de mayo de mil  
24 novecientos noventa y dos (1992). Queda convenido que una vez vencido el  
25 término de este contrato, LA ARRENDATARIA podrá ejercer una de las siguientes  
26 opciones: - - - - -

27 (a) Adquirir de LA ARRENDADORA, a título de compra, el equipo objeto de este  
28 contrato, por la cantidad de OCHOCIENTOS SETENTA Y NUEVE DOLARES CON NOVIENTA  
29 Y UN CENTAVOS (US\$879.91) moneda de curso legal de los Estados Unidos de

América, suma ésta que será pagada al contado al momento de efectuarse la  
1 venta. - - - - -

2 (b). Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento en términos análogos al  
3 presente contrato y a los cánones de arrendamiento que para entonces se  
4 convengan. - - - - -

5 (c). Devolver a LA ARRENDADORA el equipo objeto de este contrato. - - - - -  
6 LA ARRENDATARIA deberá comunicar por escrito a LA ARRENDADORA, con por lo  
7 menos treinta (30) días de anticipación a la fecha del vencimiento de este  
8 contrato, la opción que desee ejercitar. - - - - -

9 TERCERO: LA ARRENDATARIA pagará a LA ARRENDADORA por mensualidades  
10 adelantadas dentro de los cinco (5) primeros días de cada mes, en concepto de  
11 cánones de arrendamiento la cantidad de CCHCIENTOS SETENTA Y NUEVE DOLARES  
12 CON NOVENTA Y UN. CENTAVOS (US\$679.91) moneda de curso legal de los Estados  
13 Unidos de América. - - - - -

14 CUARTO: Al momento de firmar el contrato LA ARRENDATARIA paga a LA  
15 ARRENDADORA, en concepto de comisión de cierre la cantidad de CUATROCIENTOS  
16 CCHENTA Y TRES DCLARES (US\$483.00) moneda de curso legal de los Estados  
17 Unidos de América. más gastos legales por la suma de CUATROCIENTOS CINCUENTA Y  
18 CINCO DOLARES (US\$455.00) moneda de curso legal de los Estados Unidos de  
19 América. - - - - -

20 QUINTO: Todos los fletes, derechos, gastos de entrega, de transporte, de  
21 almacenamiento e impuesto de cualquier naturaleza que recaiga sobre el EQUIPO  
22 arrendado, serán cubiertos por LA ARRENDATARIA. - - - - -

23 LA ARRENDATARIA entregará a LA ARRENDADORA constancia escrita de la fecha de  
24 la instalación y de haber recibido el equipo en buen estado de funcionamiento \*  
25 de acuerdo con los términos por ella especificados. - - - - -

26 SEXTO: En caso que LA ARRENDATARIA no recibiera EL EQUIPO dentro de los tres  
27 (3) días de notificada que el mismo se encuentra a su disposición, LA  
28 ARRENDADORA podrá declarar resuelto este contrato, con derecho a percibir de  
29 parte de LA ARRENDATARIA todos los daños y perjuicios resultantes, incluyendo  
30

el lucro cesante. LA ARRENDATARIA, por este medio presta su conformidad y

1 toma formal compromiso de las obligaciones a que alude esta cláusula. - - -

2 SEPTIMO: LA ARRENDATARIA se obliga a usar el equipo arrendado, durante todo  
3 el tiempo que dure este contrato, en el lugar designado por las partes en  
4 esta cláusula, conviniendo, a tales efectos, ambos contratantes, que dicho  
5 lugar será la República de Panamá. Si LA ARRENDATARIA deseara trasladar el  
6 equipo a un lugar distinto, necesitará que, previamente, LA ARRENDADORA le  
7 otorgue su consentimiento por escrito. El incumplimiento, por parte de LA  
8 ARRENDATARIA, de esta obligación, será causa suficiente para que LA  
9 ARRENDADORA de por terminado este contrato que LA ARRENDADORA hará valer si  
10 así conveniese a sus intereses, debiendo LA ARRENDATARIA, además, indemnizar  
11 los perjuicios causados. - - -

12 OCTAVO: Serán por cuenta de LA ARRENDATARIA todos los gastos necesarios para  
13 la instalación del equipo arrendado en el lugar donde funcionará, y a la  
14 conclusión del contrato de arrendamiento, si es tal el caso, LA ARRENDATARIA  
15 se obliga también por su cuenta, a desmontarlo del lugar donde hubiere sido  
16 instalado, a efecto de entregarlo y devolverlo a LA ARRENDADORA, en su  
17 domicilio. Igualmente serán sufragados por LA ARRENDATARIA, los gastos de  
18 electricidad, combustible, lubricante o cualquier otra fuente de energía  
19 requerida para el funcionamiento del equipo arrendado, así como todas las  
20 refacciones, reparaciones o repuestos necesarios que requiera el equipo  
21 arrendado para su correcto y normal funcionamiento durante el término de  
22 duración del presente contrato. - - -

23 NOVENO: LA ARRENDATARIA se obliga a operar el equipo arrendado, empleando  
24 para ello solamente personal calificado que será seleccionado, contratado y  
25 pagado por LA ARRENDATARIA. LA ARRENDATARIA obligará y vigilará que su  
26 personal use el equipo con el debido cuidado y diligencia, operándolo con  
27 todas las precauciones necesarias para evitar descomposturas o deterioros en  
28 el valor, así como daños o perjuicios a terceros. Todo y cualquier daño que  
29 sufran las cosas o las lesiones que sufran las personas causadas por el  
30

equipo dado en arrendamiento, son de exclusiva responsabilidad de LA  
1 ARRENDATARIA. En caso de que por razón de un daño y perjuicio causado a la  
2 persona o propiedad de cualquier tercero por el equipo arrendado, se  
3 interpusiere contra LA ARRENDADORA reclamación o demanda, tendrá ésta  
4 derecho de repetir contra LA ARRENDATARIA por las sumas erogadas o costos  
5 incurridos por ella con motivo de tal reclamación o demanda, ya sea que se  
6 trate de gastos de abogados, peritos, etcétera, o de indemnizaciones por  
7 daños a personas o propiedades. En tal evento las sumas así erogadas y/o  
8 pagadas por LA ARRENDADORA se considerarán vencidas y pagaderas a su favor  
9 por LA ARRENDATARIA tan pronto la primera pida a la última su cancelación  
10 inmediata. Queda, además acordado que si por reclamación o demanda a LA  
11 ARRENDADORA, por los motivos antes expresados, ésta considera que debe gastos  
12 mayores, también podrá en este caso, repetir contra LA ARRENDATARIA. - - - -  
13 DECIMO: LA ARRENDATARIA queda obligada a obtener y mantener en vigor a su  
14 costa todas las licencias, permisos y registros necesarios para la operación  
15 del equipo arrendado, que sean requeridos de acuerdo con las leyes o  
16 reglamentos aplicables. La omisión de LA ARRENDATARIA de obtener o conservar  
17 en vigencia dichas licencias, permisos y registros constituye causa para que  
18 LA ARRENDADORA se por terminado el presente contrato. En su caso LA  
19 ARRENDADORA podrá suplir las cantidades necesarias a efecto de mantener en  
20 vigor las licencias, permisos o registros indispensables para la operación  
21 del equipo arrendado. El importe de los pagos efectuados por estos conceptos  
22 los cubrirá LA ARRENDATARIA a LA ARRENDADORA al ser requerido por ésta,  
23 obligándose también a cubrir intereses sobre las sumas adelantadas, a razón  
24 de UNO PUNTO UNO SEIS SEIS SIETE (1.1667%) por ciento anual. - - - - -  
25 DECIMO PRIMERO: LA ARRENDATARIA queda obligada a pagar todos los impuestos,  
26 derechos, contribuciones o gastos que cause o llegara a causar en lo futuro el  
27 presente contrato o el equipo materia de arrendamiento. - - - - -  
28 DECIMO SEGUNDO: LA ARRENDADORA tendrá derecho de cancelación de los valores  
29 de este contrato en cualquier momento de su ejecución de acuerdo con lo establecido

instalación, operación y conservación, y LA ARRENDATARIA se obliga a permitir  
1 la realización de dichas revisiones. - - - - -  
2 DECIMO TERCERO: LA ARRENDADORA cede a LA ARRENDATARIA, durante la vigencia  
3 del presente contrato, cualquier garantía o servicio a que tenga derecho por  
4 parte del vendedor, el equipo que se da en arrendamiento y, por lo tanto,  
5 autoriza que requiera el equipo arrendado, pudiendo solicitarlo directamente  
6 al vendedor del mismo. LA ARRENDATARIA podrá solicitar dicho servicio  
7 exclusivamente a la persona o empresa que le haya vendido el equipo a LA  
8 ARRENDADORA, quedándole expresamente prohibido utilizar los servicios de  
9 cualquier otra entidad que pueda prestarlo, a menos que cuente con la  
10 autorización de LA ARRENDADORA, que estará por cuenta por escrito. En caso de  
11 que dicha garantía o servicio no fuera totalmente gratuito, su costo será  
12 cubierto por LA ARRENDATARIA. - - - - -

13 DECIMO CUARTO: LA ARRENDADORA no responderá ante LA ARRENDATARIA por ningún  
14 daño, defecto, diferencias con las especificaciones, entrega tardía o errores  
15 en la entrega, sobre cualquiera de los equipos arrendados, o por error del  
16 fabricante, proveedor o comerciante en el ensamble o correcta instalación del  
17 equipo, o por cualquier otro error o incumplimiento por parte del proveedor  
18 en relación a la orden de compra; por ello, LA ARRENDATARIA se obliga a  
19 reclamar sus derechos solamente del proveedor, fabricante y/o al  
20 transportador del equipo, con exclusión de LA ARRENDADORA. - - - - -

21 DECIMO QUINTO: LA ARRENDATARIA se obliga a asegurar el equipo arrendado  
22 contra los riesgos de su pérdida y daño material, por una suma que no será  
23 inferior a la de su valor. Además contratará un seguro de responsabilidad  
24 civil y gastos médicos por la suma de TREINTA Y DOS MIL DOSCIENTOS DOLARES  
25 (US\$32,200.00). - *3 - 4 - los términos de arrendamiento* - - - - -

26 Estas pólizas deberán ser debidamente endosadas para que las indemnizaciones  
27 sean pagadas a LA ARRENDADORA. La prima y los gastos que se causen por la  
28 obtención de estos seguros serán por cuenta de LA ARRENDATARIA, quien los  
29 cubrirá al suscribirse el presente contrato. A efectos de facilitar a LA  
30

ARRENDATARIA su obligación de tener el seguro sobre el equipo arrendado. LA

1 ARRENDADORA queda expresamente autorizada para tener dicho seguro, el cual  
 2 podrá ser incluido en la póliza vigente que LA ARRENDADORA mantiene en vigor.  
 3 A solicitud de cualquiera de las partes, los riesgos cubiertos por el seguro  
 4 podrán ser ampliados, y la prima y gastos que se causen con motivo de esta  
 5 ampliación serán por cuenta de LA ARRENDATARIA. Si LA ARRENDATARIA no  
 6 cubriere en la forma aquí prevista la prima y los gastos del seguro LA  
 7 ARRENDADORA podrá pagar dichas sumas por cuenta de la primera; en este caso  
 8 LA ARRENDATARIA deberá devolver a LA ARRENDADORA las cantidades adelantadas  
 9 al momento del requerimiento. La prima y gastos anticipados por LA  
 10 ARRENDADORA se cargarán intereses del UNO PUNTO UNO SEIS SEIS SIETE (1.1667%)  
 11 por ciento anual computados desde la fecha de pago recibo a la compañía  
 12 aseguradora hasta el día en que LA ARRENDATARIA restituya el importe de dichas  
 13 primas y gastos.

14 DECIMO SEXTO: (a). Serán de cargo de LA ARRENDATARIA todos los riesgos,  
 15 pérdidas, robos, destrucción o daño que sufra o cause a terceros el equipo  
 16 arrendado. (b). Todas las pérdidas cubiertas por cualquier póliza de seguro  
 17 serán ajustadas por LA ARRENDADORA y ARRENDATARIA conjuntamente y serán  
 18 pagadas por el respectivo asegurador exclusivamente a LA ARRENDADORA o a su  
 19 cesionario según sea el caso. (c). En caso de que algún equipo del  
 20 arrendado sufra daño por cualquier razón o causa, que sea susceptible de  
 21 reparación, LA ARRENDATARIA queda obligada a realizar, a sus expensas, dicha  
 22 reparación de inmediato. En caso de que LA ARRENDADORA o su cesionario haya  
 23 sido liberado por el daño mencionado, como resultado del seguro sobre el  
 24 equipo LA ARRENDADORA o su cesionario pagarán el monto de la indemnización a  
 25 LA ARRENDATARIA tan pronto como obtengan de ellas pruebas suficientes de que  
 26 el equipo ha sido reparado en forma debida. (d). En caso de que el equipo  
 27 arrendado se extravíe, destruya o dañe de modo tal que sea imposible su  
 28 reparación LA ARRENDADORA deberá indemnizar por su valor total, a menos  
 29 que las partes acuerden un nuevo contrato de arrendamiento. (e). En las

de que el equipo se pierda, sea robado, destruido o dañado de modo tal que  
1 sea imposible su reparación y que por alguna razón o causa LA ARRENDADORA no  
2 recibiere de la compañía de seguro o de tercera persona natural o jurídica la  
3 indemnización correspondiente, LA ARRENDATARIA pagará a LA ARRENDADORA, a más  
4 tardar dentro de los treinta (30) días siguientes a dicha pérdida, robo,  
5 destrucción o daño, una suma equivalente al total de las mensualidades que  
6 faltan de este contrato, más el importe de la opción indicada en la cláusula  
7 segunda. A consecuencia de dicho pago se dará por terminado el presente  
8 contrato de arrendamiento. (f). En caso de que por cualquier causa el equipo  
9 se pierda, sea robado, destruido o dañado en forma tal que no sea posible su  
10 reparación y que LA ARRENDADORA sea indemnizada de acuerdo con alguna de las  
11 pólizas de seguro sobre el equipo, si tal indemnización alcanza solamente una  
12 cantidad inferior al valor establecido en el inciso "e" que antecede, LA  
13 ARRENDATARIA pagará a LA ARRENDADORA la diferencia que resulte entre el monto  
14 de la indemnización y el importe de las mensualidades que faltan del contrato  
15 más el importe de la opción estipulada en la cláusula segunda, subsistiendo  
16 la obligación de LA ARRENDATARIA de pagar la renta del equipo y cumplir todas  
17 las obligaciones adquiridas en este contrato, mientras el pago de la  
18 diferencia no sea cubierto. - - - - -  
19 **DECIMO SEPTIMO:** A fin de garantizar el buen estado de EL EQUIPO, LA  
20 ARRENDATARIA se obliga a contratar con la fábrica y/o su agente y/o su  
21 representante, un servicio de mantenimiento, el que permanecerá vigente por  
22 todo el lapso de este contrato. Si LA ARRENDATARIA no cubriere en la forma  
23 aquí prevista los gastos del servicio de mantenimiento, LA ARRENDADORA podrá  
24 pagar dichas sumas por cuenta de la primera; en este caso LA ARRENDATARIA  
25 deberá devolver a LA ARRENDADORA las cantidades adelantadas al momento del  
26 requerimiento. Los gastos anticipados por LA ARRENDADORA devengarán  
27 intereses de UNO PUNTO UNO SEIS SEIS SIETE (1.1667%) por ciento mensual  
28 computados desde la fecha de pago hasta el día en que LA ARRENDATARIA  
29 reembolse el importe de dichos gastos. - - - - -  
30

DECIMO OCTAVO: LA ARRENDATARIA deberá, a sus expensas, realizar todas las

1 refacciones en el equipo arrendado que sean necesarias para su debido  
2 mantenimiento y eficiencia, mientras dure la vigencia del contrato,  
3 conservándolo en perfectas condiciones mecánicas de funcionamiento.  
4 Cualquiera refacción que LA ARRENDATARIA instale en los equipos o cualquier  
5 sustitución de repuestos que realice en los mismos, ya sea con o sin el  
6 consentimiento de LA ARRENDADORA, por el hecho mismo de hacerlo, pasarán esos  
7 repuestos a ser propiedad de LA ARRENDADORA. LA ARRENDATARIA al hacer  
8 cualquier reparación o sustitución de repuestos del equipo, deberá usar  
9 solamente repuestos legítimos hechos por el fabricante de los equipos. LA  
10 ARRENDATARIA no podrá sin previo consentimiento dado por escrito de LA  
11 ARRENDADORA, adaptar o instalar cualquier accesorio en el equipo si tal  
12 adaptación o instalación cambiare la función original que debe desempeñar  
13 dicho equipo, o el uso para el cual esté normalmente destinado. - - - - -  
14

15 DECIMO NOVENO: LA ARRENDADORA queda expresamente autorizada para, si a sus  
16 intereses conviniere, ceder o traspasar todos los derechos de este contrato,  
17 sea una institución de crédito o cualquiera otra que LA ARRENDADORA  
18 considere. Por otra parte, a LA ARRENDATARIA le queda prohibido ceder,  
19 traspasar o subarrendar los derechos y obligaciones nacidas del presente  
20 contrato. Tampoco podrá LA ARRENDATARIA enajenar, pignorar o gravar en  
21 cualquier forma el equipo arrendado, o transmitir su posesión, ya sea en su  
22 totalidad o parte del mismo. Si LA ARRENDATARIA violare en cualquier forma  
23 prohibiciones a que se refieren los dos párrafos anteriores, será causa de  
24 terminación de este contrato de arrendamiento debiendo LA ARRENDATARIA  
25 pagarle a LA ARRENDADORA los daños y perjuicios que ésta sufiere. - - - - -

26 VIGESIMO: En caso de que LA ARRENDATARIA incumpla cualesquiera de las  
27 obligaciones que este contrato le impone o deje de pagar dos (2) de las  
28 mensualidades pactadas, podrá LA ARRENDADORA dar por terminado este contrato  
29 y LA ARRENDATARIA quedará obligada a devolver inmediatamente el equipo dado  
30 en arrendamiento. En adición a lo expresado, LA ARRENDATARIA estará obligada

a pagar de un solo contado a LA ARRENDADORA una suma de dinero equivalente al

1 resto de las mensualidades que correspondan para completar las mensualidades  
2 previstas en este contrato, como indemnización por los daños y perjuicios  
3 causados. - - - - -

4 VIGESIMO PRIMERO: La falta de pago de una (1) de las cuotas de arrendamiento  
5 pactadas en este contrato a su vencimiento, y el incumplimiento de  
6 cualesquiera de las demás obligaciones emergentes del mismo, hará incurrir a  
7 LA ARRENDATARIA en mora. Asimismo y a partir de este momento quedará LA  
8 ARRENDADORA facultada a percibir dos por ciento (2%) de interés mensual desde  
9 la fecha de vencimiento original de la cuota correspondiente y hasta la  
10 regularización de la deuda, sin perjuicio que se exija el cumplimiento del  
11 contrato o se declare su rescisión. Se entiende que hay mora por falta de  
12 pago cuando el canon mensual correspondiente no ha sido pagado dentro del  
13 término de su vencimiento original. - - - - -

4 VIGESIMO SEGUNDO: La falta o demora en la restitución de EL EQUIPO, ya fuere  
5 por rescisión, resolución o vencimiento del contrato, hace automáticamente  
6 pasible a LA ARRENDATARIA de una pena de CINCO DOLARES (US\$5.00) moneda de  
7 curso legal de los Estados Unidos de América, por cada día de demora sin  
8 perjuicio del pago de los demás importes que correspondieren conforme al  
9 presente contrato. - - - - -

10 VIGESIMO TERCERO: El hecho de que LA ARRENDADORA tolere una o más veces que  
11 LA ARRENDATARIA incumpla sus obligaciones emanadas de este contrato, o las  
12 cumpla imperfectamente, no implica renuncia a los derechos que tenga por tal  
13 motivo contra LA ARRENDATARIA ni aceptación de dichos incumplimientos  
14 imperfectos. - - - - -

15  
16  
17 Esta minuta ha sido confeccionada por la Licenciada Shirley Ann Sitton Ureta,  
18 abogada en ejercicio, con cédula número cuatro-ciento treinta y ocho-mil  
19 novecientos once (4-138-1911). - - - - -  
20

DECIMO OCTAVO: LA ARRENDATARIA deberá, a sus expensas, realizar todas las

1 refacciones en el equipo arrendado que sean necesarias para su debido  
 2 mantenimiento y eficiencia, mientras dure la vigencia del contrato,  
 3 conservándolo en perfectas condiciones mecánicas de funcionamiento.  
 4 Cualquiera refacción que LA ARRENDATARIA instale en los equipos o cualquier  
 5 sustitución de repuestos que realice en los mismos, ya sea con o sin el  
 6 consentimiento de LA ARRENDADORA, por el hecho mismo de hacerlo, pasarán esos  
 7 repuestos a ser propiedad de LA ARRENDADORA. LA ARRENDATARIA al hacer  
 8 cualquier reparación o sustitución de repuestos del equipo, deberá usar  
 9 solamente repuestos legítimos hechos por el fabricante de los equipos. LA  
 10 ARRENDATARIA no podrá sin previo consentimiento dado por escrito de LA  
 11 ARRENDADORA, adaptar o instalar cualquier accesorio en el equipo si tal  
 12 adaptación o instalación cambiare la función original que debe desempeñar  
 13 dicho equipo, o el uso para el cual esté normalmente destinado. - - - - -

14 DECIMO NOVENO: LA ARRENDADORA queda expresamente autorizada para, si a sus  
 15 intereses conviene, ceder o traspasar todos los derechos de este contrato,  
 16 sea una institución de crédito o cualquiera otra que LA ARRENDADORA  
 17 considere. Por otra parte, a LA ARRENDATARIA le queda prohibido ceder,  
 18 traspasar o subarrendar los derechos y obligaciones nacidas del presente  
 19 contrato. Tampoco podrá LA ARRENDATARIA enajenar, pignorar o gravar en  
 20 cualquier forma el equipo arrendado, o transmitir su posesión, ya sea en su  
 21 totalidad o parte del mismo. Si LA ARRENDATARIA violare en cualquier forma  
 22 prohibiciones a que se refieren los dos párrafos anteriores, será causa de  
 23 terminación de este contrato de arrendamiento debiendo LA ARRENDATARIA  
 24 pagarle a LA ARRENDADORA los daños y perjuicios que ésta sufriere. - - - - -

25 VIGESIMO: En caso de que LA ARRENDATARIA incumpla cualesquiera de las  
 26 obligaciones que este contrato le impone o deje de pagar dos (2) de las  
 27 mensualidades pactadas, podrá LA ARRENDADORA dar por terminado este contrato  
 28 y LA ARRENDATARIA quedará obligada a devolver inmediatamente el equipo dado  
 29 en arrendamiento. En adición a lo expresado, LA ARRENDATARIA estará obligada  
 30

**ANEXO N° 3**

**LEY N° 7 DE 10 DE JULIO DE 1990**

# GACETA OFICIAL

ORGANO DEL ESTADO

AÑO LXXXVII

PANAMA, R. DE P., LUNES 16 DE JULIO DE 1990

Nº 21.580

## CONTENIDO

ASAMBLEA LEGISLATIVA

LEY No. 7

(De 10 de julio de 1990)

"POR MEDIO DE LA CUAL SE REGULA EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE BIENES MUEBLES."

ASAMBLEA LEGISLATIVA

LEY No. 8

(De 11 de julio de 1990)

"POR LA CUAL SE MODIFICA EL ARTICULO 114 DEL CODIGO CIVIL."

## AVISOS Y EDICTOS

ASAMBLEA LEGISLATIVA

LEY No. 7

(De 10 de julio de 1990)

"Por medio de la cual se regula el Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles"

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA

DECRETA:

CAPITULO I

DE LA NATURALEZA, FORMALIDADES  
Y EFECTOS DEL CONTRATO

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto regular el contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles. Esta Ley rige y define la operación de arrendamiento financiero en la cual una parte (El Arrendador) celebra, según la indicación de la otra parte (El Arrendatario), un Contrato en virtud del cual El Arrendador adquiere un bien mueble (El Equipo) dentro de los términos aprobados y especificados por el Arrendatario, en la medida que éstos conciernan a sus intereses, y celebra...

# GACETA OFICIAL

## ORGANO DEL ESTADO

Fundada por el Decreto de Gabinete Nº 10 de 11 de noviembre de 1903

REINALDO GUTIERREZ VALDES

DIRECTOR

OFICINA

Avenida Norte (Eloy Alfaro) y Calle 3a. Casa No. 3-12,  
Edificio Casa Amarilla, San Felipe, Ciudad de Panamá,  
Teléfono 26-8631, Apartado Postal 2189  
Panamá 1, República de Panamá

LEYES, AVISOS, EDICTOS Y OTRAS  
PUBLICACIONES

NUMERO SUELTO: B/.0.75

MARGARITA CEDEÑO B.

SUBDIRECTORA

Dirección General de Ingresos  
IMPORTE DE LAS SUSCRIPCIONES  
Mínimo 6 meses en la República: B/.18.00  
Un año en la República B/.36.00  
En el exterior 6 meses B/.18.00, más porte aéreo  
Un año en el exterior B/.36.00, más porte aéreo

Todo pago adelantado

de Arrendamiento con El Arrendatario, confiriendo a éste el derecho a utilizar el equipo mediante el pago de alquileres por un término o plazo definido.

La operación de arrendamiento financiero es una operación que presenta las siguientes características:

- a. El arrendatario expresamente selecciona el equipo y al proveedor del mismo, sin necesariamente descansar para ello en el consentimiento o juicio del arrendador;
- b. La adquisición del equipo le incumbe al arrendador en virtud del contrato de promesa de arrendamiento o contrato de arrendamiento;
- c. Los alquileres estipulados en el Contrato de Arrendamiento son calculadas teniendo en cuenta particularmente la amortización de todo o de parte substancial del costo del equipo.

Artículo 2. Todo contrato de arrendamiento de bienes muebles que reúna los requisitos y formalidades previstos en el artículo (3) siguiente, quedará sujeto al régimen previsto en esta Ley. Tales contratos se denominarán Contratos de Arrendamiento Financiero.

Cuando el bien objeto del contrato se utilice económicamente dentro del territorio nacional, el contrato de arrendamiento financiero se reputará local; en caso contrario, se considerará internacional.

Las normas de esta Ley se aplicarán tanto a los contratos locales como a los internacionales, salvo que en ellas se disponga expresamente lo contrario.

**Artículo 3.** Son elementos y requisitos esenciales del contrato de arrendamiento financiero:

- a. El contrato será consensual, sin embargo, para efectos probatorios, deberá constar por escrito y ser autenticado ante Notario Público de la República de Panamá. En el caso de los arrendamientos locales, si el bien o bienes arrendados tuviesen un valor de Quince Mil Balboas (B/.15,000.00) o más, el contrato se elevará a Escritura Pública; y será opcional entre las partes su inscripción en el Registro Público para efecto de la oponibilidad a terceros;
- b. Que el arrendador sea una persona natural o jurídica que se dedique habitualmente a la realización de operaciones que, con arreglo a esta Ley, se reputen como contratos de arrendamiento financiero;
- c. Que el arrendador sea propietario del bien arrendado o que actúe en virtud de un contrato de mandato o de fideicomiso;
- d. Que el contrato de arrendamiento recaiga sobre naves, aeronaves, maquinarias, equipos, vehículos o cualesquiera otros bienes muebles

que sean susceptibles de ser específicamente determinados o individualizados o ser descritos a suficiencia;

e. Que el contrato se celebre por un período no menor de tres años, salvo el caso previsto en el artículo 40;

f. Que en el contrato se pacte que al finalizar el período del contrato, el arrendatario disponga por lo menos de una de las siguientes opciones:

1. Devolver al arrendador el bien objeto del contrato.

2. Convenir un nuevo contrato de arrendamiento sobre la base de alquileres predeterminados o por negociarse.

3. Adquirir los referidos bienes por su valor residual o por el precio pactado en el contrato.

4. Ejercer cualquier otro derecho compatible con los usos y prácticas corrientes de arrendamiento financiero en el mercado local o internacional.

g. Las partes contratantes podrán acordar la conversión o transformación de un contrato de arrendamiento financiero local en internacional o viceversa; siempre que, a los fines de su explotación económica, el bien objeto del contrato sea trasladado del territorio nacional al exterior o viceversa.

Artículo 4. Para que afecte y sea oponible a terceros, aquellos contratos de arrendamiento financiero que

recaigan sobre bienes muebles cuyo título de dominio requieran, por Ley, ser inscritos en el Registro Público de la República de Panamá deberán cumplir con este requisito

Artículo 5. No podrán ser objeto de contrato de arrendamiento financiero, los bienes muebles previamente gravados, salvo que el acreedor o titular del gravamen autorice, expresamente y por escrito, la celebración del contrato.

será nulo el contrato de arrendamiento financiero celebrado en contravención a esta prohibición.

Artículo 6. Salvo pacto expreso en contrario, el arrendatario quedará subrogado en los derechos del arrendador frente al fabricante o proveedor dimanantes del contrato de compraventa, pudiendo el arrendatario exigir directamente a dicho fabricante o proveedor el cumplimiento del contrato de compraventa o pedir la resolución del mismo, con resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos.

Artículo 7. Después de celebrado el contrato de arrendamiento financiero, el arrendador no podrá gravar los bienes del mismo, sin el consentimiento expreso y por escrito del arrendatario, salvo que dicha autorización haya sido previamente pactada en el contrato.

Todo gravamen constituido en contravención a esta prohibición será nulo.

Artículo 8. El hecho de que el arrendatario incorpore, adhiera o coloque el bien objeto del contrato de arren-

damientos financieros en un inmueble perteneciente al arrendatario o a terceras personas, no afectará en forma alguna dicho contrato de arrendamiento, ni hará que el bien objeto del mismo pierda su carácter de bien mueble o que pase a formar parte del bien inmueble del que se trate.

Artículo 9. En caso de enajenación judicial o extrajudicial del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero, no se extinguirá el contrato, ni se afectarán los derechos del arrendatario, quedando el adquirente del bien obligado a respetar dicho contrato, mientras el arrendatario cumpla las obligaciones que le incumben al tenor del mismo.

Artículo 10. "Salvo pacto expreso en contrario, el arrendatario tendrá derecho a demandar el saneamiento del bien a los fabricantes o proveedores del mismo.

A tales efectos, los derechos que el arrendador pudiera tener contra el fabricante o con los proveedores en materia del saneamiento del bien se tendrán por cedidos al arrendatario con sólo la celebración del contrato de arrendamiento financiero y sin necesidad de estipulación al respecto pudiéndose, no obstante, convenir lo contrario. La cesión valdrá contra los fabricantes o proveedores, sin necesidad de ningún aviso o cumplimiento de ulterior requisito.

Artículo 11. Tratándose de arrendamiento financiero local, en materia de responsabilidad penal y civil extracontractual, las partes se atenderán a lo establecido en el contrato.

mínimo pagado de Cien Mil Balboas (B/.100,000.00) al inicio de la operación.

Artículo 17. Los cambios o modificaciones en la Empresa deben ser comunicados a la Dirección correspondiente del Ministerio de Comercio e Industrias dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que se produzcan, a fin de proceder a la habilitación de la Licencia y del Registro.

Artículo 18. Una vez concedida la autorización, el interesado procederá a registrarse en el Registro de Arrendadores Financieros del Ministerio de Hacienda y Tesoro, y adjuntará copia autenticada de la licencia que le autoriza para operar este negocio.

Artículo 19. La Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias, además de llevar un registro de las empresas autorizadas, estará facultada para solicitar y obtener de las empresas de Arrendamiento financiero toda la información general de carácter estadístico y financiero que estime conveniente.

Artículo 20. La Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias también tendrá facultad para inspeccionar los registros contables, archivos y demás documentos de las empresas de arrendamiento financiero, y éstas estarán obligadas a prestarle toda la cooperación para el cabal cumplimiento de su función fiscalizadora, poniendo a disposición de los funcionarios del Ministerio de Comercio e Industrias, designados a estos efectos, todos los archivos, registros

y documentos que estos requieran para verificar el cumplimiento de las provisiones de esta Ley.

Los funcionarios de la Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias, deberán guardar reserva sobre la Información que obtengan en el ejercicio de sus funciones.

Artículo 21. El Ministerio de Comercio e Industrias, a través de la Dirección de Empresas Financieras, de oficio o previa denuncia de cualquier persona o autoridad, investigará los casos en que se presuma o se alegue que se ha infringido cualesquiera de las disposiciones de la presente Ley.

Artículo 22. El Ministerio de Comercio e Industrias podrá revocar la licencia concedida para operar una empresa de arrendamiento financiero por alguna de las siguientes causas:

- a. Por no haber iniciado operaciones dentro del plazo de seis (6) meses luego de obtener o habilitar la licencia comercial.
- b. Por solicitud escrita de la persona en cuyo favor hubiere sido expedida.
- c. Por declaración de quiebra o haber cerrado los negocios de la empresa.
- d. Por no dedicarse a operaciones habituales de arrendamiento financiero, según concepto del Ministerio de Hacienda y Tesoro.

#### CAPITULO III

#### DE LOS EFECTOS FISCALES

Artículo 23. Los alquileres que se paguen por razón de los contratos de arrendamiento financiero local serán renta gravable para el arrendador en la medida en que los bienes objeto del mismo sean utilizados económicamente dentro de la República de Panamá; y, gastos deducibles para el arrendatario en la medida en que los bienes sean utilizados por éste en la producción o conservación de renta de fuente panameña.

Los alquileres provenientes del arrendamiento financiero de Naves Mercantes y dedicadas al Comercio Marítimo Internacional no causarán Impuesto Sobre la Renta en la República de Panamá.

Artículo 24. También se reputarán deducibles para el arrendatario o para el arrendador, según sea el caso, los gastos en que incurran a tenor del contrato en concepto de impensas del bien objeto del mismo, primas de los contratos de seguro que amparen dicho bien y demás erogaciones normales incurridas en la utilización y preservación del bien para la producción o conservación de la renta.

Artículo 25. En los arrendamientos locales, el arrendador podrá optar por depreciar el bien objeto del contrato en el plazo de duración del mismo, o a opción del arrendador, en un plazo mayor que él estime conveniente. Para ello usará cualesquiera de los criterios de depreciación admitidos por la Ley.

La base para el cálculo de la depreciación será el valor de adquisición del bien, incluyendo el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles.

Artículo 26. Si finalizado el contrato, el arrendatario opta por la compra del bien objeto del mismo, podrá depreciarlo por su valor residual o por el precio pactado en el contrato.

Artículo 27. Cuando en el contrato de arrendamiento financiero el arrendador actúe en virtud de un contrato de mandato, o de fideicomiso, en interés de un tercero, en adelante denominado el arrendador indirecto, por cuya cuenta adquiera y arriende el bien objeto del contrato, las consecuencias fiscales del arrendamiento financiero previstas en los artículos que anteceden se proyectarán y recaerán sobre el patrimonio del arrendador indirecto.

De ser varios los arrendadores indirectos, las consecuencias fiscales del contrato de arrendamiento financiero recaerán sobre el patrimonio de éstos a prorrata de sus respectivas participaciones en el mismo. En todo caso, el arrendador será solidariamente responsable por el pago correspondiente al Tesoro Nacional.

Artículo 28. En caso de que el arrendatario goce de un régimen legal o contractual de desgravación o exoneración, total o parcial, de derechos y atributos a la importación, dicho régimen será aplicable a los bienes que importe el arrendador y que estén destinados al uso del arrendatario. Las respectivas exoneraciones fiscales, si fuere el caso, se tramitarán a nombre del arrendatario. El arrendador no podrá enajenar los bienes así importados, sin pagar previamente los impuestos exonerados de conformidad con el valor que el bien tenga en el momento de su enajenación; salvo que el bien sea adquirido por el arrendatario o por persona que goce del mismo tipo de franquicia fiscal.

Cuando la franquicia fiscal del adquirente sea menor de la que disfrutara el arrendatario original, el adquirente deberá pagar únicamente el diferencial de dichas franquicias.

Artículo 29. El contrato de arrendamiento financiero es una forma variada de financiamiento; por consiguiente, los cánones pagados de acuerdo al convenio, no serán gravados con el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles.

Artículo 30. En materia fiscal, los contratos de arrendamiento financiero internacional quedan sujetos a las siguientes normas:

- a. Los alquileres que se paguen al arrendador se consideran renta de fuente extranjera y, en consecuencia, no son gravables en la República de Panamá.
- b. El arrendador podrá depreciar el bien de acuerdo al Artículo 25.
- c. A los efectos de la correspondiente depreciación, el arrendatario podrá considerarse propietario del bien, siempre y cuando las leyes del país en que se explote económicamente el bien objeto del contrato así lo permitan y, en consecuencia, el arrendador y el arrendatario podrán depreciar dicho bien, simultáneamente.
- ch. Su otorgamiento no causará el impuesto de timbre, a menos que el contrato deba utilizarse ante los tribunales o autoridades administrativas de la República de Panamá, en cuyo caso, y sólo entonces,

deberán adherirse los timbres correspondientes al hacer, tal uso de ellos.

Artículo 31. Las partes podrán contabilizar las operaciones de arrendamiento financiero con arreglo al método operativo o al método financiero, sin que el sistema escogido afecte el régimen fiscal previsto en los artículos anteriores.

Artículo 32. Todo equipo que, al finalizar el contrato de arrendamiento financiero, sea traspasado dentro del país estará sujeto al Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles correspondiente, según su valor de venta.

#### CAPITULO IV

##### DEL PROCEDIMIENTO PARA DAR POR TERMINADO EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y RECUPERAR LA TENENCIA DEL BIEN

Artículo 33. Salvo pacto expreso en contrario, cuando una de las partes incumpla las obligaciones que le incumben a tenor del contrato de arrendamiento financiero, la otra podrá escoger entre exigir el cumplimiento de la obligación o la resolución del contrato, con el resarcimiento de daños y abonos de intereses en ambos casos o el pago de la pena que las partes hubieren estipulado en el Contrato. Se podrá pedir la resolución, aún después de haber optado infructuosamente por el cumplimiento.

Artículo 34. Si una de las partes decide resolver el contrato de arrendamiento deberá notificarlo a la otra en

la forma prevista en el contrato. Si no se hubiese acordado la forma de efectuar dicha notificación, la misma se llevará a cabo mediante la entrega de un aviso escrito, en días y horas hábiles, a la otra parte contratante, a su representante o apoderado o a cualquier persona responsable que se encuentre en la sede o domicilio comercial.

Artículo 35. Recibida la notificación a que se refiere el artículo anterior, el arrendatario estará obligado a devolver, inmediatamente, el bien objeto del contrato entregándose al arrendador en el domicilio comercial de éste. Los gastos pertinentes serán de cuenta del arrendatario.

Artículo 36. Si el arrendatario no cumple la obligación de entregar el bien, el arrendador podrá recuperarlo por la vía del proceso sumario previsto en el Código Judicial. El arrendatario puede hacer cesar el procedimiento dando cumplimiento a todas sus obligaciones en mora y pagando los gastos y costas del juicio, así como los intereses sobre las sumas adeudadas, si las hubiere y la pena estipulada en el contrato.

Artículo 37. El arrendador también podrá solicitar la devolución del bien objeto del contrato y exigir al arrendatario el pago de los alquileres atrasados así como la indemnización de daños y perjuicios o, en lugar de estos, el pago de la pena que las partes hubiesen estipulado en el contrato, mediante los trámites del proceso ejecutivo.

A tales efectos, prestará mérito ejecutivo el contrato de arrendamiento financiero.

Artículo 38. Si el bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero internacional se hallare, por cualquier razón, dentro del territorio nacional, aunque sea sólo de tránsito, el arrendador podrá recuperar su tenencia al tenor de las disposiciones de este Capítulo, previo cumplimiento de las formalidades previstas en los mismos.

Artículo 39. La declaración de quiebra, concurso de acreedores, intervención, liquidación forzosa y otros procedimientos similares de que sea objeto el arrendatario, tendrán el efecto de extinguir el contrato de pleno derecho. En consecuencia, el bien objeto del mismo se excluirá de la masa de bienes y será entregado inmediatamente al arrendador, quien en todo caso, podrá recuperarlo en la forma prevista en esta ley. El arrendador conservará el derecho de reclamar daños y perjuicios o la pena pactada si la hubiere, con arreglo a lo preceptuado en los artículos anteriores. Estos derechos se reputarán como deudas de la masa.

Artículo 40. En el supuesto de que, previa autorización de los órganos competentes de los procesos a que se refiere el artículo anterior, se opte por continuar con la explotación de la empresa del arrendatario o de algunos de sus establecimientos, el curador, síndico, interventor o quien haga sus veces, por una parte, y el arrendador, por la otra, podrán celebrar un nuevo contrato de arren-

damiento financiero cuya duración podrá coincidir con el proceso instaurado. En este caso, las obligaciones que a tenor del contrato contraigan las partes antes indicadas, se reputarán deudas de la masa de bienes del arrendatario.

Artículo 41. En caso de que, a petición de un tercero, se secuestre el bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero como si el mismo fuera propiedad del arrendatario, el arrendador podrá promover un incidente dentro del juicio o actuación en que se halle el secuestro a fin de dejar sin efecto dicha medida. Mientras se substancia y falla el incidente en el fondo, el arrendador tendrá derecho a que se le entregue el bien secuestrado en calidad de depositario, y el tribunal tendrá la obligación de efectuar tal entrega al arrendador, inmediatamente, sin audiencia de persona alguna, si al tribunal se le presentara, junto con la petición respectiva:

- a. En el caso de arrendamientos financieros locales, copia del contrato de arrendamiento financiero del objeto secuestrado de fecha anterior a la del secuestro.
- b. En el caso de arrendamientos financieros internacionales, del respectivo contrato, siempre que la autenticación notarial del mismo sea de fecha anterior a la del secuestro.
- c. Si el arrendador manifiesta que no tiene en su poder las anteriores pruebas, pero que las presentará al Tribunal oportunamente, o si el tercero secuestrante se opusiera a las pruebas presentadas por el arrendador alegando

mejor derecho, se tramitará dicho incidente con arreglo a las normas establecidas para las tercerías de dominio en los juicios ejecutivos, en cuanto fueren aplicables.

Si no ocurren ninguno de los supuestos establecidos en el párrafo anterior, o de ser fallado favorablemente el incidente propuesto, se rescindirá inmediatamente el secuestro y el depósito de que trata, y se entregará el bien a la persona que indique el arrendador.

En ausencia de las pruebas a que se refieren los párrafos (a), (b) y (c), el incidente se tramitará con audiencia del secuestrante y se fallará sobre la base de las demás pruebas que obren en autos.

En caso del embargo del bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero, como si perteneciese al arrendatario, el arrendador podrá promover la correspondiente tercería de dominio. Promovida ésta, el tribunal aplicará el mismo procedimiento establecido previamente en este artículo para los secuestros.

Artículo 42. La declaración de quiebra, concurso de acreedores, intervención, liquidación forzosa u otros procedimientos similares de que sea objeto el arrendador, no tendrá el efecto de extinguir el contrato de arrendamiento financiero y, en consecuencia, éste permanecerá en pleno vigor.

#### CAPITULO V

##### OTRAS DISPOSICIONES

Artículo 43. En los contratos de arrendamiento financiero internacional, las partes podrán:

a. Convenir en sujetar el contrato a las disposicio-

- nes de esta ley, aunque el contrato se otorgue en el exterior por personas naturales o jurídicas extranjeras y no domiciliadas en la República de Panamá.
- b. Someterse a la jurisdicción y competencia de los tribunales panameños, en cuyo caso éstos no podrán negarse a conocer sobre las controversias que surgieren entre las partes so pretexto de ser extranjeras o sin domicilio en la República de Panamá; o que el bien objeto del contrato se encuentre fuera del territorio nacional.
- c. Designar apoderado en la República de Panamá para recibir las notificaciones de que trata el Artículo 34, así como para notificarse y recibir el traslado de las demandas que una de las partes pudiera interponer contra la otra. El apoderado principal podrá delegar sus facultades en uno o varios sustitutos señalados por la parte o escogidos por el apoderado principal.

Artículo 44. En todo lo no previsto expresamente en esta Ley, el contrato de arrendamiento financiero y sus efectos se regirán por las disposiciones legales pertinentes. En caso de conflicto con otras legislaciones, rige la presente ley.

Artículo 45. Las empresas que, al entrar a regir esta Ley, estuvieren operando y ejerciendo el negocio de arrendamiento financiero, tendrán un plazo de noventa (90) días para cumplir con los requisitos exigidos en esta Ley. Se considerarán empresas en operación,

aquellas que hayan celebrado contratos de arrendamiento financiero antes de la vigencia de esta Ley.

Además, tendrán un plazo de un (1) año para alcanzar el capital mínimo pagado de Cien Mil Balboas (B/.100,000.00).

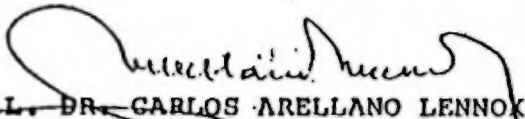
Artículo 46. Los contratos de arrendamiento financiero, perfeccionados antes de la fecha de promulgación de esta ley, tendrán un plazo de seis (6) meses a partir de su vigencia para cumplir, mediante enmienda voluntaria, con las disposiciones expresadas en esta Ley. Aquellos contratos que no reúnan los requisitos después del plazo establecido, no gozarán de estos privilegios.

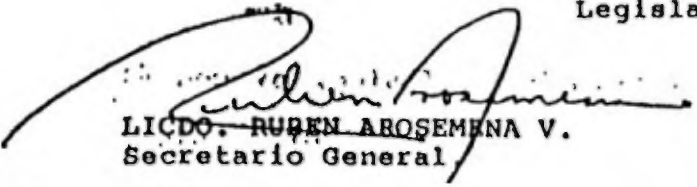
Artículo 47. El Organó Ejecutivo, por conducto del Ministerio de Hacienda y Tesoro, reglamentará las disposiciones de esta Ley.

Artículo 48. Esta Ley empezará a regir a partir de su promulgación.

COMONIQUESE Y PUBLIQUESE

Dada en la ciudad de Panamá, a los 5/ días del mes de mayo de mil novecientos noventa.

  
H. L. DR. CARLOS ARELLANO LENNOX  
Presidente de la Asamblea  
Legislativa.

  
LICDO. RUBEN ROSEMENA V.  
Secretario General.

- nes de esta ley, aunque el contrato se otorgue en el exterior por personas naturales o jurídicas extranjeras y no domiciliadas en la República de Panamá.
- b. Someterse a la jurisdicción y competencia de los tribunales panameños, en cuyo caso éstos no podrán negarse a conocer sobre las controversias que surgieren entre las partes so pretexto de ser extranjeras o sin domicilio en la República de Panamá; o que el bien objeto del contrato se encuentre fuera del territorio nacional.
- c. Designar apoderado en la República de Panamá para recibir las notificaciones de que trata el Artículo 34, así como para notificarse y recibir el traslado de las demandas que una de las partes pudlora interponer contra la otra. El apoderado principal podrá delegar sus facultades en uno o varios sustitutos señalados por la parte o escógidos por el apoderado principal.

Artículo 44. En todo lo no previsto expresamente en esta Ley, el contrato de arrendamiento financiero y sus efectos se regirán por las disposiciones legales pertinentes. En caso de conflicto con otras legislaciones, rige la presente ley.

Artículo 45. Las empresas que, al entrar a regir esta Ley, estuvieren operando y ejerciendo el negocio de arrendamiento financiero, tendrán un plazo de noventa (90) días para cumplir con los requisitos exigidos en esta Ley. Se considerarán empresas en operación,

**ANEXO N° 4**

**DECRETO EJECUTIVO N° 76 DE  
10 DE JULIO DE 1996**

**RAUL ARANGO GASTEAZORO**  
Ministro de la Presidencia y  
Secretario General del Consejo de Gabinete

**MINISTERIO DE HACIENDA Y TESORO**  
**DECRETO EJECUTIVO N° 78**  
(De 10 de Julio de 1996)

**"POR EL CUAL SE REGLAMENTA LA LEY 7 DE 10 DE JULIO DE 1990, QUE REGULA EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE BIENES MUEBLES"**

**EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA**  
en uso de sus facultades legales,

**CONSIDERANDO:**

Que la Asamblea Legislativa expidió el 10 de julio de 1990 la Ley No. 7 "Por medio de la cual se regula el Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles"

Que los Contratos de Arrendamiento Financieros de Bienes Muebles (Leasing) constituyen un instrumento eficaz en el perfeccionamiento de transacciones financieras de industriales, comerciantes y profesionales como medio financiero para la adquisición de activos.

Que el artículo 47 de la Ley 7 de 1990 dispone que el Organó Ejecutivo, por conducto del Ministerio de Hacienda y Tesoro reglamentaría las disposiciones de esta Ley.

**DECRETA**

**ARTICULO 1:** El Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles a que se refiere la Ley 7 de 10 de julio de 1990 estará sujeto a las disposiciones reglamentarias que a continuación se establecen en este Decreto Ejecutivo.

**ARTICULO 2: (Concepto).** Contrato de Arrendamiento Financiero es la convención celebrada con las formalidades que establece el artículo 3 de la Ley 7 de 1990, entre una persona natural o jurídica debidamente habilitada para ejercer el negocio de arrendamiento financiero, en calidad de Arrendador, y una persona natural o jurídica en calidad de Arrendatario, sobre determinados bienes muebles previamente adquiridos por el Arrendador a solicitud del Arrendatario para arrendárselos por un plazo irrevocable, obligándose el arrendatario a pagar como contraprestación en forma periódica las sumas convenidas en el contrato pudiendo optar a su vencimiento por la devolución del bien arrendado, por su compra o por la continuación del contrato bajo nuevas condiciones.

El arrendatario puede convertirse en el proveedor de un bien de su propiedad el que una vez adquirido por el arrendador será dado en arrendamiento al propio arrendatario en la misma forma descrita en el primer párrafo.

**ARTICULO 3: (Clases).** Para los efectos fiscales Contrato de Arrendamiento Financiero local, es aquel que tiene por objeto bienes muebles o equipos que serán utilizados total o parcialmente en la conservación de una fuente de renta panameña o en su producción.

Contrato de Arrendamiento Financiero Internacional, es aquel que tiene por objeto bienes muebles o equipos que no serán utilizados en la producción de renta ni en la conservación de fuente alguna de renta panameña.

En caso de que no se pueda establecer con absoluta claridad y certeza si el arrendamiento financiero es internacional, se considerará para todos los efectos como local.

Un contrato de Arrendamiento Local podrá convertirse por acuerdo entre las partes en internacional o viceversa siempre que a los fines de la explotación económica del bien, este sea trasladado del territorio nacional al exterior o viceversa.

ARTICULO 4: (Habitualidad). A los efectos de lo dispuesto por el literal b) del artículo 3 de la Ley 7 de 1990, se presume que ejercen habitualmente el negocio de arrendamiento financiero, las empresas que han dado cumplimiento a los requisitos que establece el capítulo II de la citada Ley para la obtención de la correspondiente licencia y ejercicio del negocio de arrendamiento financiero, y que han iniciado operaciones dentro de los seis meses siguientes a la fecha de obtención de dicha licencia.

ARTICULO 5: (Oponibilidad). a) El contrato de arrendamiento financiero no está sujeto al requisito de inscripción en el Registro Público, salvo que verse sobre bienes muebles cuyo título de dominio requiera por ley ser inscrito, en cuyo caso deberán cumplir con dicha formalidad. En este último caso surtirá efectos frente a terceros desde la fecha de presentación al Registro Público. b) En aquellos casos en que los bienes arrendados deban ser inscritos en Registros Oficiales, ya sean Nacionales o Municipales, el contrato será oponible a partir de la fecha de su inscripción en el correspondiente registro.

ARTICULO 6: (Nulidades). Serán nulos los Contratos de Arrendamiento Financiero:

a) Cuando los bienes objeto del contrato estén previamente gravados y no se cuenta con el consentimiento expreso y por escrito del titular del gravamen o del acreedor para la celebración del contrato de Arrendamiento Financiero.

b) Cuando el contrato de Arrendamiento Financiero fuere celebrado por o con la intervención de un arrendador que no esté habilitado legalmente para ejercer el negocio de arrendamiento financiero.

c) Serán nulos los gravámenes constituidos sobre bienes objeto de contratos de arrendamientos financieros, cuando después de celebrados el contrato el arrendador grave el bien sin el consentimiento expreso y por escrito de arrendatario.

En estos casos las partes podrán subsanar la causa de nulidad por acuerdo escrito antes o después de celebrado el contrato o de constituido el gravamen.

ARTICULO 7: (Subrogaciones). De conformidad con los artículos 6, 10 y 11 de la Ley 7 de 1990 las subrogaciones operaran de la siguiente manera:

a) Del arrendatario: salvo pacto en contrario, el arrendatario quedara subrogado en los derechos del arrendador dimanantes del contrato de compravent

**RAUL ARANGO GASTEAZORO**  
Ministro de la Presidencia y  
Secretario General del Consejo de Gabinete

**MINISTERIO DE HACIENDA Y TESORO**  
**DECRETO EJECUTIVO N° 78**  
(De 10 de Julio de 1996)

**"POR EL CUAL SE REGLAMENTA LA LEY 7 DE 10 DE JULIO DE 1990, QUE REGULA EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE BIENES MUEBLES"**

**EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA**  
en uso de sus facultades legales,

**CONSIDERANDO:**

Que la Asamblea Legislativa expidió el 10 de julio de 1990 la Ley No. 7 "Por medio de la cual se regula el Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles"

Que los Contratos de Arrendamiento Financieros de Bienes Muebles (Leasing) constituyen un instrumento eficaz en el perfeccionamiento de transacciones financieras de industriales, comerciantes y profesionales como medio financiero para la adquisición de activos.

Que el artículo 47 de la Ley 7 de 1990 dispone que el Organismo Ejecutivo, por conducto del Ministerio de Hacienda y Tesoro reglamentaría las disposiciones de esta Ley.

**DECRETA**

**ARTICULO 1:** El Contrato de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles a que se refiere la Ley 7 de 10 de julio de 1990 estará sujeto a las disposiciones reglamentarias que a continuación se establecen en este Decreto Ejecutivo.

**ARTICULO 2: (Concepto).** Contrato de Arrendamiento Financiero es la convención celebrada con las formalidades que establece el artículo 3 de la Ley 7 de 1990, entre una persona natural o jurídica debidamente habilitada para ejercer el negocio de arrendamiento financiero, en calidad de Arrendador, y una persona natural o jurídica en calidad de Arrendatario, sobre determinados bienes muebles previamente adquiridos por el Arrendador a solicitud del Arrendatario para arrendárselos por un plazo irrevocable, obligándose el arrendatario a pagar como contraprestación en forma periódica las sumas convenidas en el contrato pudiendo optar a su vencimiento por la devolución del bien arrendado, por su compra o por la continuación del contrato bajo nuevas condiciones.

El arrendatario puede convertirse en el proveedor de un bien de su propiedad el que una vez adquirido por el arrendador será dado en arrendamiento al propio arrendatario en la misma forma descrita en el primer párrafo.

**ARTICULO 3: (Clases).** Para los efectos fiscales Contrato de Arrendamiento Financiero local, es aquel que tiene por objeto bienes muebles o equipos que serán utilizados total o parcialmente en la conservación de una fuente de renta panameña o en su producción.

celebrados con el fabricante o proveedor del mismo en cuanto a las acciones o derechos del arrendador frente a terceros, proveedores o fabricantes del equipo.

b) Del nuevo arrendador frente al arrendatario: el nuevo arrendador que haya adquirido en venta judicial un bien afecto a un contrato de arrendamiento financiero quedará subrogado en todos los derechos y obligaciones dimanantes del contrato de Arrendamiento Financiero celebrado por el arrendador original.

c) Del nuevo arrendatario frente al arrendador : el arrendatario, cesionario del bien, en virtud de autorización previa del arrendador, mantendrá frente a este todos los derechos y obligaciones dimanantes del contrato celebrado con el arrendatario original .

#### **ARTICULO 8: (Obligaciones del Arrendatario y el Arrendador )**

El arrendatario deberá :

a) Pagar puntualmente el canon de arrendamiento pactado.

b) Conservar y mantener el bien con la diligencia de un buen comerciante.

c) Contratar los seguros que cubran un eventual siniestro que pudiese acarrear la pérdida parcial o total del bien y en su defecto responder por la pérdida del bien.

d) Responder por el daño o los perjuicios que se ocasionen a terceros por o con el bien.

e) Asumir la responsabilidad civil y penal extracontractual por daños causados a terceros, salvo pacto en contrario.

f) Permitir al arrendador la inspección del equipo. No podrá enajenar, gravar, subarrendar o en cualquier otra forma ceder el equipo objeto del contrato de Arrendamiento Financiero ni los derechos y obligaciones dimanantes del contrato , salvo pacto expreso en contrario.

g) Notificar al arrendador dentro de las setenta y dos (72) horas siguientes de ocurrido, cualquier hecho que pueda menoscabar o afectar los derechos y/o acciones del arrendador sobre el equipo.

h) Restituir el bien arrendado al arrendador, a la ferminación del contrato si ésta fuere la opción terminal .

i) Pagar todas las tasas derechos y contribuciones que recaigan sobre el bien o que deban pagarse por razón de su uso o tenencia.

j) El arrendatario no podrá enajenar, gravar, subarrendar en cualquier otra forma ceder el bien o equipo objeto del contrato de Arrendamiento Financiero ni los derechos y obligaciones dimanantes del contrato , salvo pacto expreso en contrario.

k) El arrendatario no podrá exportar el equipo, salvo que por la propia naturaleza de los bienes y fines del contrato así se haya estipulado en el mismo.

El arrendador deberá :

- a) Obtener las Licencias y autorizaciones para ejercer el negocio de arrendamiento financiero.
- b) Registrarse como arrendador financiero en el Registro de Arrendadores Financieros del Ministerio de Hacienda y Tesoro y la Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias.
- c) Mantener a disposición de las entidades oficiales autorizadas para fiscalizar las operaciones de las empresas que se dediquen al arrendamiento financiero, los registros contables, archivos y demás documentos que estos requieran para verificar el cabal cumplimiento de la Ley de Arrendamiento Financiero y de este decreto.
- d) Llevar registros separados de los contratos de arrendamiento locales e internacionales, de manera que sea posible verificar la procedencia de los ingresos de unos u otros y la imputación de gastos.
- e) Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables, de modo que se pueda determinar con claridad y certeza aquellos contabilizados por el método financiero y operativo.
- f) Seguir las instrucciones del presunto o futuro arrendatario respecto a las características y calidad del equipo solicitado por este como objeto del contrato de Arrendamiento Financiero.
- g) Pagar los impuestos de importación y demás tributos exigidos por la Ley y tramitar las exoneraciones pertinentes si este fuere el caso.
- h) Proceder al registro del equipo en las dependencias nacionales y municipales, en aquellos casos que el Arrendamiento Financiero recaiga sobre bienes muebles cuyo título de dominio requiera por Ley ser inscrito en algún registro.
- i) Proveer al arrendatario financiero toda la información y documentos necesarios, en aquellos casos en que este reclame el saneamiento del equipo a los fabricantes o proveedores del mismo, o haga uso de sus derechos como subrogado en los derechos del arrendador.
- j) Mantener al arrendatario en el goce pacífico del bien arrendado durante la vigencia del contrato.
- k) Respetar la opción terminal que escoja el arrendatario.
- l) No gravar el equipo con posterioridad a la celebración del contrato de arrendamiento financiero sin el consentimiento previo y por escrito del arrendatario.

**ARTICULO 9: (Compra del Equipo).** El arrendatario podrá adquirir el bien objeto del Contrato de Arrendamiento Financiero por el valor residual o por el precio pactado en el contrato, previo reconocimiento de los cánones pagados por el arrendatario conforme al literal c) del artículo 1° de la Ley 7 de 1990.

ARTICULO 10: (Del Arrendador Indirecto). Terceras personas podrán en virtud de un contrato de mandato o fideicomiso encomendar a un arrendador financiero la realización de operaciones que, con arreglo a la Ley, se reputan como contrato de arrendamiento financiero.

En estos casos las consecuencias fiscales del contrato de arrendamiento financiero se proyectaran y recaerán sobre el patrimonio del arrendador indirecto.

Si los arrendadores indirectos son varios las consecuencias fiscales del contrato se proyectaran y recaerán sobre sus respectivos patrimonios a prorrata de sus respectivas participaciones en el contrato.

El arrendador mandatario o fiduciario, según el caso, será solidariamente responsable con el o los arrendadores indirectos por las sumas que estos deban pagar en cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

ARTICULO 11: (Contabilidad). Las personas naturales o jurídicas dedicadas al arrendamiento financiero de bienes muebles:

a) Contabilizarán sus operaciones con arreglo al método operativo o al método financiero.

b) En el método operativo los cánones de arrendamiento pagados por el arrendatario constituirán renta gravable para el arrendador, y la depreciación la hará el propio arrendador.

En el método financiero sólo los intereses que pague el arrendatario constituirán renta gravable para el arrendador, en tanto que la depreciación sólo podrá realizarla el arrendatario. El resto de las deducciones permitidas por la Ley, sólo podrán efectuarlas quienes efectivamente incurran en el gasto.

En todo caso sólo el titular de los derechos de propiedad del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero podrá realizar la depreciación permitida por la Ley.

c) Una empresa de Arrendamiento Financiero podrá contabilizar diferentes contratos por el método financiero o por el método operativo.

d) Una vez adoptado uno de los dos sistemas, para un determinado contrato, este no podrá ser cambiado.

e) Los Arrendadores registrarán sus operaciones concernientes a los contratos de Arrendamiento Financiero locales en forma separada de los internacionales, tanto en lo referente a sus costos, depreciaciones, gastos, así como a los ingresos respectivamente.

f) Cuando se arriende más de un equipo y se establezcan para cada uno de

ellos métodos distintos de contabilización, se deberá celebrar un contrato para todos los bienes sujetos al método de contabilización financiera y otro para los sujetos al método de contabilización operativa.

g) Los Arrendadores deberán mantener los informes y registros exigidos por la ley a disposición de la Dirección General de Ingresos, la oficina de Registro de Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles y la "Dirección de Empresas Financieras" del Ministerio de Comercio e Industrias.

ARTICULO 12: (De los Cánones). En los contratos de arrendamiento financiero los cánones de arrendamiento o alquileres deberán ser expresados en una cantidad determinada. Estos cánones no estarán gravados con el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles (I.T.B.M.).

ARTICULO 13: (Régimen Legal o Contractual de Desgravación o Exoneración). Los beneficios de que goce el arrendatario, por razón de un régimen legal o contractual de desgravación o exoneración total o parcial, de derechos y tributos a la importación, serán aplicables a los bienes que importe el arrendador destinados al uso del arrendatario titular de tales beneficios.

El trámite para el reconocimiento de las respectivas exoneraciones fiscales se realizará a nombre del arrendatario, de acuerdo al siguiente procedimiento:

a) El arrendador presentará a la Dirección General de Aduanas una declaración jurada haciendo constar que el bien será dado en arrendamiento financiero al arrendatario en cuyo nombre gestiona la exoneración, acreditando el beneficio fiscal de que dicho arrendatario goza.

b) Una vez presentada la documentación descrita anteriormente, la Dirección General de Aduanas dispondrá de un término de 72 horas para expedir la liquidación que refleje la exoneración o desgravación del bien objeto del contrato de Arrendamiento Financiero.

En el caso de vehículos dicha liquidación junto con el endoso de los documentos que acreditan el título de propiedad a favor del arrendador, será suficiente para que los municipios inscriban los vehículos a nombre del arrendador como propietario de los mismos, con la indicación de que éstos han sido dados en arrendamiento financiero a el arrendatario titular de los privilegios de desgravación o exoneración.

El endoso de los documentos, la cesión u otra fórmula utilizada para transferir los bienes a favor del arrendador en estos casos no se considerará una venta.

El mismo procedimiento se aplicará en el caso de que los bienes a importar estén a nombre del arrendador en cuyo caso no será necesario endoso u otra forma de transferencia para que los municipios inscriban los bienes exonerados a favor del arrendador.

ARTICULO 14: La venta o transferencia a cualquier título de los bienes importados al amparo de beneficios fiscales, obligará a el arrendador a liquidar y pagar previamente los impuestos exonerados de conformidad con el valor que el bien tenga en el momento de su enajenación, salvo que el bien sea adquirido por el arrendatario o por un tercero que goce del mismo tipo de franquicia fiscal.

Cuando la franquicia fiscal del adquirente sea menor que la que disfrutará el arrendatario original, el adquirente deberá pagar el diferencial de dichas franquicias.

**ARTICULO 15:** (Terminación Anticipada del Contrato). En los casos en que un contrato de arrendamiento financiero termine antes de su vencimiento por cualquier causa, el arrendatario solo podrá deducir los cánones efectivamente pagados hasta la fecha en que se produzca la terminación anticipada.

**ARTICULO 16:** La resolución del contrato se regirá por las siguientes reglas: a) la parte que opte por la resolución notificará a la otra en la forma acordada en el contrato y si nada se hubiese acordado al respecto, deberá hacerse por escrito en días y horas hábiles en el domicilio comercial de la otra parte. La notificación se considerará efectuada en legal forma si ésta se le hace a la parte contratante o a cualquiera de sus representantes, apoderados, factores o personas responsables del establecimiento que se encuentren en el domicilio comercial, y en caso de no estarlo, mediante la fijación de la notificación en la puerta del establecimiento, en presencia de dos testigos hábiles, cuyas firmas y números de cédulas deberán constar en la notificación.

**ARTICULO 17:** (Quiebra del arrendatario). La declaración de quiebra, concurso de acreedores, intervención, liquidación forzosa y otros procedimientos similares de que sea objeto el arrendatario, extinguen de pleno derecho el contrato de arrendamiento financiero.

El bien objeto del contrato de arrendamiento financiero se excluirá de los bienes del arrendatario sujeto a cualquiera de los procedimientos anteriormente mencionados y se le entregará al arrendador en forma inmediata, a su requerimiento.

En todo caso el arrendador tendrá derecho a procurarse la restitución del bien y a reclamar los daños y perjuicios o la pena, según fuere el caso, de acuerdo al procedimiento establecido en la Ley para eventos de incumplimiento de las obligaciones que le incumban al arrendatario.

Tanto la pena si en ella se hubiese convenido, así como los daños y perjuicios se tendrán como deudas de la masa. Los cánones de arrendamiento morosos a la fecha del auto de quiebra tendrán la preferencia y prelación establecidos en el Código Civil.

**ARTICULO 18:** La quiebra, concurso de acreedores, intervención, liquidación forzosa u otro procedimiento similar de que sea objeto el arrendador, no extingue el contrato de arrendamiento financiero. Sin embargo si con motivo de la liquidación de los bienes que componen la masa de bienes del arrendador, el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero quede en poder de un tercero que no este habilitado para ejercer el negocio de arrendamiento financiero, este deberá cumplir el contrato hasta su vencimiento en la forma prevista en este Decreto para los casos de venta judicial de bienes, salvo que el arrendatario resuelva adquirir el mismo.

**ARTICULO 19:** En el evento de que el proceso de quiebra, concurso de acreedores, intervención, liquidación forzosa u otro procedimiento similar de que sea objeto el arrendador, resulte en la reorganización o continuación de la empresa, el contrato

continuará en vigencia hasta la expiración del término pactado bajo los mismos términos y condiciones pactados.

**ARTICULO 20:** Si el acreedor hipotecario de un bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero opta por ejecutar la hipoteca fuera del concurso o de la quiebra del arrendador, el adjudicatario del bien quedará obligado a mantener vigente el contrato hasta su vencimiento, siempre que el arrendatario cumpla con las obligaciones que le incumben.

**ARTICULO 21:** Cuando en acciones de secuestro promovidas por terceros contra bienes de un arrendatario financiero se incluya en el inventario como de propiedad de dicho arrendatario un bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero, el arrendador podrá promover dentro de dicha actuación un incidente a fin de que se levante la medida cautelar sobre el referido bien.

Mientras se sustancie y falle el incidente en el fondo el arrendador tendrá derecho a que se le entregue el bien secuestrado en calidad de depositario, entrega que deberá hacer el tribunal en forma inmediata sin audiencia de persona alguna, siempre que se le presenten al Tribunal junto con la petición respectiva los documentos mencionados en los literales a) y b) del artículo 41 de la Ley 7 de 1990. La no presentación oportuna de las pruebas mencionadas en los literales a) y b) del citado artículo 41 o la oposición del tercero secuestrante a las pruebas presentadas por el arrendador harán que dicho incidente se tramite con arreglo a las normas establecidas para las tercerías de dominio en los juicios ejecutivos, en lo que fuere aplicable.

Fallado favorablemente el incidente propuesto por el arrendador se rescindirá el secuestro y el depósito y se entregará el bien a quien el arrendador indique.

En ausencia de las pruebas requeridas por el artículo 41 de la Ley 7 de 1990, el incidente se tramitará con audiencia del secuestrante y se fallará sobre la base de las demás pruebas que obren en autos.

El embargo de un bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero en idénticas circunstancias a las previstas en caso de secuestro, dará derecho al arrendador a promover la correspondiente tercería de dominio y el Tribunal aplicará el mismo procedimiento previsto para los secuestros, tanto en la Ley 7 de 1990 como en este Decreto.

**ARTICULO 22:** (Destrucción, mutilación o pérdida de uno o varios bienes objeto del contrato). Cuando durante la vigencia de un contrato de arrendamiento financiero tengan lugar la destrucción, robo, hurto, situaciones catastróficas u otras de naturaleza análoga que traigan como consecuencia la pérdida total de uno o más bienes objeto del contrato, el contrato quedará terminado de pleno derecho respecto a el o los bienes perdidos o destruidos, sin perjuicio de los derechos del arrendador a recibir las sumas pactadas en concepto de canon de arrendamiento, los cuales podrán ser compensados por el arrendatario con la indemnización que reciba el arrendador de la aseguradora.

La obligación del arrendador de traspasar el bien quedara en estos casos extinguida, en tanto el arrendatario quedará relevado de pagar el valor residual pactado.

Si como consecuencia de la pérdida o destrucción, el arrendador no recupera el valor depreciado del bien por vía de la indemnización de una compañía de seguros o del pago de los cánones pactados en el contrato, podrá registrar como pérdida el valor depreciado del bien o los bienes de que se trate.

En el caso de que arrendador y arrendatario decidan reponer el bien o bienes destruidos o perdidos, deberán celebrar un nuevo contrato de arrendamiento, cuya duración no podrá ser inferior al término establecido en la Ley.

**ARTICULO 23:** (Exclusión de bienes objeto del contrato). Podrán excluirse uno o varios de los bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero, ajustándose el canon para los bienes restantes que se mantengan en arrendamiento financiero, en cuyo caso se entenderá que el contrato permanece vigente para los bienes subsistentes.

**ARTICULO 24:** (Cambio de arrendatario e identidad de objeto). Un tercero, bien por cesión de derechos por parte de un arrendatario financiero, bien por subrogación o bien por cualquier otro título, podrá subrogarse en el lugar del arrendatario financiero pudiendo, inclusive, modificar los términos del contrato de común acuerdo con el arrendador, salvo que alguna otra modalidad haya sido pactada en el contrato y siempre que este siga recayendo sobre el mismo bien.

Dicha operación no se considerará una venta.

**ARTICULO 25:**(Cambio de arrendador e identidad de objeto). Un tercero, bien por cesión de derechos por parte de un arrendador financiero, bien por subrogación o bien por cualquier otro título, podrá subrogarse en lugar del arrendador financiero, pudiendo inclusive, modificar los términos del contrato, de común acuerdo con el arrendatario siempre y cuando el contrato siga recayendo sobre el mismo bien. Dicha operación no se considerará una venta.

**ARTICULO 26:** (Inscripción en el Registro Público). Cuando las partes, conforme lo establece la ley, opten por inscribir los contratos de arrendamiento financiero en el Registro Público, dichos contratos se inscribirán en la sección que a tal efecto habilitará el Registro Público.

**ARTICULO 27:** (Informes al Ministerio de Comercio e Industrias). Dentro de los cuatro (4) meses siguientes al cierre de su año fiscal, todo arrendador financiero estará obligado a presentar a la Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias un informe que refleje lo siguiente:

- a) El número total de los contratos suscritos en el año fiscal con la indicación de si se trata de arrendamientos financieros locales o internacionales, del valor total de los contratos suscritos, tanto de los arrendamientos financieros locales como de los internacionales, el o los métodos de contabilización aplicados, del tipo de bien dado en arrendamiento financiero, especificando si se trata de vehículos, equipo médico, equipo de construcción, equipo de oficina, aviones o naves, maquinaria, equipo pesado u otros.

b) El número total de contratos vigentes en cartera, con la indicación de si se trata de arrendamientos financieros locales o internacionales; del valor total de los contratos vigentes, tanto de los arrendamientos financieros locales como de extranjeros del tipo de bien dado en arrendamiento financiero, especificando si se trata de vehículos, equipo médico, equipo de construcción, equipo de oficina, aviones o naves, maquinaria o equipo pesado u otros.

Para los efectos de este artículo, el valor de un contrato contabilizado por el método operativo estará determinado por el valor de la sumatoria de los cánones restantes no vencidos, y el de la amortización del capital más los intereses que se causen hasta la finalización del contrato.

ARTICULO 28: (Confidencialidad de las informaciones). Las informaciones obtenidas por los funcionarios públicos con base en los informes anteriores o con base en las inspecciones que los mismos realicen a los arrendadores financieros son confidenciales y no podrán ser reveladas, salvo para uso estadístico, protegiendo la identidad de los arrendadores financieros y la de sus clientes. El funcionario que divulgue dicha información estará sujeto a las sanciones que establece la ley penal para los funcionarios que incurran en este tipo de falta o delito.

ARTICULO 29: (Obtención de licencia para explotar el negocio de arrendamiento financiero). Toda persona natural o jurídica que desee obtener licencia comercial para dedicarse a actividades de arrendamiento financiero deberá presentar a la Dirección de Comercio Interior del Ministerio de Comercio e Industrias una solicitud de licencia comercial o habilitación de la licencia ya concedida, tipo A o B, solicitud ésta a la que deberá acompañar todos los documentos exigidos para la obtención del tipo de licencia comercial de que se trate o para la habilitación de la misma.

En caso de tratarse de una habilitación deberá adicionarse a los documentos exigidos, una certificación expedida por un contador público autorizado que acredite que el solicitante ha dado cumplimiento al requisito relacionado con el capital pagado que exige la Ley 7 de 1990.

Examinadas las solicitudes de que trata el párrafo que precede y habiéndose comprobado que el solicitante reúne los requisitos establecidos por la ley y este decreto, la Dirección de Comercio Interior del Ministerio de Comercio e Industrias expedirá la correspondiente licencia o habilitará la existente.

ARTICULO 30: (Inscripción de arrendadoras en el Ministerio de Comercio e Industrias). Concedida o habilitada la licencia comercial de que trata la ley, la Dirección de Comercio Interior del Ministerio de Comercio e Industrias remitirá copia de la licencia comercial y copia de los documentos para el otorgamiento o habilitación de dicha licencia que hubiesen sido presentados para la correspondiente inscripción de la persona natural o jurídica según sea el caso, en la Dirección de Empresas Financieras del Ministerio de Comercio e Industrias, la cual le asignará un número de registro.

ARTICULO 31: (Inscripción de arrendadoras en el Ministerio de Hacienda y Tesoro). Para los efectos de la inscripción de una empresa arrendadora financiera en el Registro de Arrendadores Financieros del Ministerio de Hacienda y Tesoro, tal arrendadora deberá presentar el formulario de registro único de contribuyente acompañado de una copia auténtica de su licencia comercial y, si se tratase de una

persona jurídica, ésta deberá presentar además, una copia autenticada de su pacto social y sus enmiendas.

Las empresas que no hayan dado cumplimiento a todos y cada uno de los requisitos exigidos por la Ley y este reglamento para ejercer el negocio de arrendamiento financiero, no podrán acogerse a ninguno de los beneficios fiscales contenidos en la Ley 7 de 1990 y en el presente Decreto reglamentario.

ARTICULO 32: (Procedimientos para la recuperación de bienes objeto de arrendamiento financiero). En los casos de terminación anticipada del contrato si el arrendatario rehusa devolver el bien en la forma prevista en el artículo 35 de la Ley 7 de 1990, el arrendador financiero previo acreditamiento de su condición de titular del bien objeto del contrato podrá solicitar la devolución del mismo mediante los tramites del juicio sumario o del proceso ejecutivo, previstos ambos en el Código Judicial y exigir el pago de los alquileres atrasados y la indemnización de daños y perjuicios o la pena si en ella hubieren convenido.

A los efectos del presente artículo prestara mérito ejecutivo el contrato de arrendamiento financiero..

En todos los casos los bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero, se tendrán como unidades funcionales independientes de otros bienes muebles o inmuebles a los que se acoplen, incorporen o adosen, aún cuando para su remoción se requiera menoscabar en alguna forma, el propio bien inmueble o mueble al que se encuentren acoplados, adheridos o incorporados.

ARTICULO 33: (Abonos iniciales). En los casos de arrendamiento financiero de un bien cuyo costo no ha sido totalmente financiado por la arrendadora financiera, sino que parte del mismo ha sido absorbido por el arrendatario financiero (o por un tercero en lugar de éste), el contrato recaerá sobre la parte efectivamente financiada por la arrendadora financiera.

En estos casos solo serán deducibles para el arrendatario los cánones de arrendamiento efectivamente pagados al arrendador durante la vigencia del contrato.

ARTICULO 34: (Abonos Extraordinarios). El arrendatario podrá realizar abonos anticipados, sin embargo en ningún caso podrán exceder el total de abonos mensuales pactados en el contrato para un año fiscal. Cualquier pago en exceso de dichos abonos para un período fiscal determinado no será deducible como canon de arrendamiento.

..

ARTICULO 35: (Reinversión de utilidades) La adquisición de maquinarias y equipos que contribuyan a la expansión de la capacidad productiva de las empresas o a producir artículos nuevos, por vía del arrendamiento financiero, se considera una forma de reinversión de utilidades. En consecuencia, las empresas arrendatarias podrán deducir de su renta gravable las sumas invertidas en la adquisición de bienes y equipos a través del sistema de arrendamiento financiero, siempre y cuando dicha inversión sea superior al 20% de la renta gravable del ejercicio fiscal de que se trate. Para los efectos del cálculo de dicha inversión se tomará en cuenta el valor real de la maquinaria o equipo y no el valor total de los cánones de arrendamiento que el arrendatario se ha obligado a pagar de conformidad con el contrato de arrendamiento financiero.

Artículo 36: Un bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero, no podrá ser vendido, permutado o de cualquier otra manera enajenado a terceros distintos a empresas habilitadas para ejercer el negocio de arrendamiento financiero. En caso contrario el nuevo arrendador no podrá acogerse a los beneficios de la Ley 7 de 1990, salvo la excepción prevista en el artículo siguiente.

Artículo 37: En caso de enajenación judicial del bien si el adjudicatario o adquirente, es una persona natural o jurídica que no este habilitado para ejercer el negocio de arrendamiento financiero, este deberá mantener vigente el contrato hasta su vencimiento siempre que el arrendatario cumpla las obligaciones que le incumban. A estos efectos el adjudicatario podrá optar por continuar el contrato con intervención de un arrendador financiero por medio de un contrato de mandato o fideicomiso, o bien continuar el contrato hasta su terminación en las mismas condiciones pactadas en el contrato original.

Artículo 38: En todos los casos la enajenación judicial o extrajudicial de un bien objeto de un contrato de arrendamiento financiero, no extinguirá el contrato, ni afectará los derechos del arrendatario, mientras cumpla con las obligaciones que le incumban.

ARTICULO 39 : Si nada se hubiese pactado en lo atinente a la responsabilidad penal y civil extracontractual, las partes quedarán sujetas a las leyes respectivas en cuanto a las consecuencias que de sus actos u omisiones se deriven.

#### ARTICULO 40: (Régimen Fiscal)

Costo del equipo: Se reputarán como costo del equipo arrendado los desembolsos efectuados para la adquisición y puesta en marcha del mismo, tales como valor de la factura del proveedor o fabricante, seguros incurridos en el envío del equipo, transporte, costos de instalación e impuestos, incluyendo el impuesto de transferencia de bienes muebles (ITBM). Los demás gastos que corrientemente se incorporan a las operaciones de arrendamiento financiero, tales como mantenimiento, seguros y otros, no serán tomados en cuenta para el cómputo del costo del equipo, pero podrán ser amortizados con los cánones de arrendamiento.

Régimen de depreciación: En los arrendamientos locales el arrendador podrá optar por depreciar el bien objeto del contrato en el plazo de duración del mismo o en un plazo mayor utilizando cualesquiera de los criterios de depreciación admitidos por la Ley.

La base para el calculo de la depreciación será el valor de adquisición del bien tal como se describe en el presente artículo ( costo del equipo) .

En caso de venta del bien a el arrendatario al finalizar el termino del contrato, este podrá depreciar el mismo tomando como valor el precio de adquisición del bien más el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles.

En caso de compra judicial o extrajudicial de un bien afecto a un contrato de arrendamiento financiero, la depreciación continuara en la misma forma que venía realizándola el propietario original, no importa cual fue el precio pagado por el nuevo propietario.

El régimen de depreciación del bien objeto del contrato de arrendamiento, a partir de la fecha en que se produjo la terminación anticipada del contrato se regirá por las siguientes reglas:

- a) De permanecer el bien como propiedad del arrendador financiero y no volverse a dar el mismo en arrendamiento financiero, el bien se depreciará con base en el término de la vida útil restante del mismo, tomando en consideración la depreciación acumulada.
- b) De permanecer el bien como propiedad del arrendador financiero y volverse a dar el mismo en arrendamiento financiero, el bien se depreciará con base en la duración del nuevo contrato de arrendamiento financiero tomando en consideración la depreciación acumulada hasta el momento de la firma del nuevo contrato y no en base al valor del nuevo contrato.
- c) De pasar el bien a propiedad del arrendatario financiero el mismo se depreciará con base en el régimen ordinario de depreciación tomándose como valor base de dicho bien el valor de adquisición del mismo por parte del arrendatario financiero.

En los casos de contabilización por el método operativo la depreciación la realizara el arrendador y en los de contabilización por el método financiero el arrendatario.

En los contratos de arrendamiento Financiero Internacional el arrendador y el arrendatario podrán depreciar simultáneamente el bien objeto del contrato siempre y cuando las leyes del país en que se explote económicamente el bien objeto del contrato permitan considerar al arrendatario como propietario del bien.

Ingresos gravables para el arrendador: En el método de contabilización operativo, constituirán ingresos gravables para el arrendador los cánones de arrendamiento que pague el arrendatario.

En el método de contabilización financiero sólo serán gravables para el arrendador los ingresos provenientes de los intereses que pague el arrendatario.

**Gastos Deducibles : Son gastos deducibles:**

**A. Para el arrendatario:**

a) Los alquileres o cánones que efectivamente pague el arrendador siempre y cuando el equipo sea utilizado en la producción de la renta o en la conservación de la fuente.

b) Cuando incurra en ellas, las primas de los contratos de seguro que amparen los bienes objeto del Contrato de Arrendamiento.

Cuando el arrendatario contrate el seguro por periodos que excedan de un año, la prima pagada deberá prorratearse entre los años de duración del seguro contratado.

c) Demás gastos necesarios para el mantenimiento y operación del bien objeto del contrato de conformidad con la legislación Fiscal.

**B. Para el arrendador:**

- a) Las primas de los contratos de seguro que amparen el bien objeto del contrato de arrendamiento cuando estas corran por cuenta del arrendador.
- b) Demás gastos necesarios para el mantenimiento del bien objeto del contrato, de conformidad con la legislación fiscal, si en ello se hubiere convenido en el contrato.

En el caso del Arrendamiento Indirecto las consecuencias fiscales del arrendamiento financiero previstas en la Ley 7 de 1990 y en este decreto se proyectarán y recaerán sobre el patrimonio del arrendador indirecto. El arrendador directo será solidariamente responsable por el pago correspondiente al Tesoro Nacional.

En todo caso en que el Bien o Equipo sea utilizado local e internacionalmente, se procederá a la determinación de los costos, gastos, e ingresos en forma proporcional a una y otra fuente.

En todo caso la transferencia del equipo objeto del contrato causara el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles (I.T.B.M.), que será calculado sobre el valor estipulado de la venta.

Los cánones mensuales de arrendamiento que pague el arrendatario no están gravados con el Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles.

**Renta exenta:** Se considerara renta exenta:

- a) Los alquileres provenientes del contrato de arrendamiento financiero de naves mercantes, dedicadas al comercio marítimo Internacional.
- b) Los alquileres provenientes al Contrato de Arrendamiento Internacional.

**Impuesto de Timbres:** En los contratos de Arrendamiento Financiero Internacional su otorgamiento no causara el impuesto de timbre salvo que el contrato deba utilizarse ante los tribunales o autoridades administrativas de la República de Panamá, en cuyo caso, y sólo entonces, deberán adherírsele los timbres correspondientes al hacer tal uso de ellos. En los contratos de Arrendamiento Financiero Locales si causara el Impuesto de Timbre su otorgamiento.

**ARTICULO 41: (Ley aplicable)** Las controversias que surjan de la interpretación o aplicación de los contratos de Arrendamiento Financiero locales, serán resueltas por los tribunales de justicia de la Rep. de Panamá conforme a las disposiciones de la Ley 7 de 1990, este decreto y demás disposiciones legales aplicables.

En los contratos de arrendamiento financiero internacional las partes podrán :

- a) De común acuerdo sujetar el contrato a las disposiciones de la Ley 7 de 1990, aunque ambas sean personas naturales o jurídicas extranjeras , no estén domiciliadas en la Rep. de Panamá y el contrato se han otorgado en el extranjero.

b) Someterse a la jurisdicción y competencia de los tribunales panameños que en tal caso deberán conocer de la controversia, aunque las partes sean extranjeras, no tengan domicilio en la Rep. de Panamá y el bien objeto del contrato de arrendamiento Financiero no se encuentre dentro del territorio nacional.

ARTICULO 42: (Apoderados). Las personas naturales o jurídicas extranjeras podrán designar apoderados en la Rep. de Panamá, a efectos que reciban las notificaciones de que trata el artículo 34 de la Ley 7 de 1990, así como para notificar y recibir traslado de cualquier demanda que cualquiera de las partes interponga contra la otra.

Los poderes deberán reunir los requisitos exigidos por el Código Judicial para los poderes otorgados en el extranjero, entendiéndose implícitos en los mismos la facultad del arrendador principal de delegar las suyas en uno o más sustitutos escogidos por el poderdante o por el apoderado principal.

ARTICULO 43: (Sanciones) Son aplicables a las empresas de Arrendamiento Financiero las sanciones previstas en el título IV de la Ley 25 de 26 de agosto de 1994 así como las relativas a los principios de lealtad y buena fe mercantil que consagra dicha Ley.

ARTICULO 44: Este Decreto Ejecutivo comenzará a regir a partir de su promulgación.

**COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE:**

Dado en la ciudad de Panamá, a los diez días del mes de julio de novecientos noventa y seis (1996).

**ERNESTO PEREZ BALLADARES**  
Presidente de la República

**OLMEDO DAVID MIRANDA JR.**  
Ministro de Hacienda y Tesoro

---

**ANEXO N° 5**

**LEY N° 4 DE 13 DE ENERO DE 1997**

## LEY N° 4

(De 13 de enero de 1997)

Por la cual se aprueba el CONVENIO DE UNIDROIT SOBRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL, hecho en Ottawa el 28 de mayo de 1988

## LA ASAMBLEA LEGISLATIVA

## DECRETA:

ARTICULO 1. Apruébase en todas sus partes el CONVENIO DE UNIDROIT SOBRE EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL, que a la letra dice:

**LOS ESTADOS PARTES EN EL PRESENTE CONVENIO,**

**RECONOCIENDO** la importancia de suprimir determinados obstáculos jurídicos al arrendamiento financiero ("leasing") internacional de equipos, y de velar por el equilibrio entre los intereses de las diferentes partes interesadas en la operación,

**CONSCIENTES** de la necesidad de hacer más accesible el arrendamiento financiero internacional,

**CONSCIENTES** de que las normas jurídicas que rigen el contrato tradicional de arrendamiento necesitan ser adaptadas a las relaciones triangulares creadas por la operación de arrendamiento financiero,

**RECONOCIENDO**, por tanto, que resulta deseable formular ciertas normas uniformes relativas primordialmente a los aspectos jurídicos, civiles y mercantiles del arrendamiento financiero internacional.

**HAN CONVENIDO** en lo siguiente:

**CAPITULO I - AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES****ARTICULO 1**

1. El presente Convenio regirá la operación de arrendamiento financiero ("leasing") descrita en el apartado 2, en la cual una parte (el arrendador),

a) celebra, a indicación de otra parte (el arrendatario), un contrato (el contrato de suministro) con una tercera parte (el proveedor) en virtud del cual el arrendador adquiere un bien de equipo, material o utillaje (el equipo) en las condiciones aprobadas por el arrendatario en la medida en que le afecten, y

b) celebrar un contrato (el contrato de arrendamiento) con el arrendatario en el que concede a éste el derecho de utilizar el equipo mediante el pago de cánones.

2. La operación de arrendamiento financiero a que se refiere el apartado anterior presenta las siguientes características:

a) el arrendatario determina el equipo y selecciona al proveedor sin recurrir de manera decisiva a la competencia y criterio del arrendador;

b) el equipo es adquirido por el arrendador en virtud de un contrato de arrendamiento financiero que ya se ha celebrado o que se celebrará entre el arrendador y el arrendatario y del que tiene conocimiento el proveedor;

c) los cánones estipulados en el contrato de arrendamiento financiero se calcularán de tal modo que en ellos se tenga en cuenta en particular la amortización de la totalidad de una parte importante del costo del equipo.

3. El presente Convenio se aplicará independientemente de que el arrendatario goce o no, desde el principio o con posterioridad, de la facultad de comprar el equipo o de seguirlo disfrutando en arrendamiento, incluso por un precio o canon simbólico.

4. El presente Convenio regirá las operaciones de arrendamiento financiero relativas a todo el equipo con excepción del que vaya a ser utilizado primordialmente por el arrendatario para su uso personal, familiar o doméstico.

## ARTICULO 2

En el caso de que una o varias operaciones de subarriendo financiero se refieran al mismo equipo, el presente Convenio se aplicará a cada operación que constituya una operación de arrendamiento financiero y que esté regida por el presente Convenio, como si la persona de quien el primer arrendador (tal como se le define en el apartado 1 del artículo precedente) hubiera adquirido el equipo fuera el proveedor, y como si el contrato en virtud del cual se hubiera adquirido el equipo fuera el contrato de suministro.

## ARTICULO 3

1. El presente Convenio se aplicará cuando el arrendador y el arrendatario tengan sus establecimientos en diferentes Estados y:

a) esos Estados, al igual que el Estado en que tenga su establecimiento el proveedor, sean Estados Contratantes; o

b) tanto el contrato de suministro como el de arrendamiento se rijan por la ley de un Estado Contratante.

2. El establecimiento al que se hace referencia en el presente Convenio designará, si una de las partes en la operación de arrendamiento financiero tiene más de uno, aquél que tenga una relación más estrecha con el contrato de que se trate y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas de las partes o contempladas por ellas en cualquier momento anterior a la conclusión o en el momento de la conclusión de dicho contrato.

#### ARTICULO 4

1. Las disposiciones del presente Convenio no dejarán de ser aplicables por el mero hecho de la incorporación o de la fijación del equipo a un inmueble.

2. Las cuestiones relativas a la incorporación o fijación de un equipo a un inmueble, así como las consecuencias jurídicas que de ello se deriven por los derechos respectivos del arrendador y de los titulares de derechos reales sobre el inmueble, se regirán por la ley del Estado de situación de dicho inmueble.

#### ARTICULO 5

1. Sólo podrá excluirse la aplicación del presente Convenio si cada una de las partes en el contrato de suministro y cada una de las partes en el contrato de arrendamiento financiero consienten en su exclusión.

2. Cuando no se haya excluido la aplicación del presente Convenio de conformidad con el apartado precedente, las Partes podrán, en sus relaciones recíprocas, dejar de aplicar cualquiera de sus disposiciones o modificar los efectos de las mismas salvo en lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 8, en la letra b) del apartado 3, y en el apartado 4 del artículo 13.

## ARTICULO 6

1. Para la interpretación del presente Convenio se tendrán en cuenta su objeto y fines enunciado en el preámbulo, su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación, así como de garantizar el respeto de la buena fe en el comercio internacional.

2. Las cuestiones relativas a las materias regidas por el presente Convenio y que no estén expresamente reguladas por el mismo se resolverán según los principios generales que le inspiran o, a falta de esos principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

## CAPITULO II - DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

## ARTICULO 7

1. a) Los derechos reales del arrendador sobre el equipo podrán hacerse valer frente al síndico de la quiebra y a los acreedores del arrendatario, incluidos los acreedores que ostenten un título ejecutivo definitivo o provisional.

b) a los fines del presente apartado, por "síndico de la quiebra" se entenderá el liquidador, el administrador o cualquier otra persona designada para administrar los bienes del arrendatario en interés de los acreedores.

2. Cuando, en virtud de la ley aplicable, la oponibilidad de los derechos reales del arrendador sobre el equipo frente a una de las personas a que se refiere el apartado precedente esté supeditada a la observancia de normas de publicidad, sólo podrán oponerse frente a ella dichos derechos si se han respetado las condiciones establecidas en esas normas.

3. A los fines del apartado precedente, se entenderá por ley aplicable la de aquel Estado que, en el momento en que la persona a que se hace referencia en el apartado 1 tenga derecho a invocar las normas a que se refiere el apartado 2 y sea:

a) por lo que respecta a los navíos y buques matriculados, el Estado en el que el navío o el buque esté matriculado a nombre de su propietario. A efectos de la presente letra, no se considerará propietario al fletador de casco desnudo;

b) por lo que respecta a las aeronaves matriculadas de conformidad con el Convenio sobre Aviación Civil Internacional hecho en Chicago el 7 de diciembre de 1944, el Estado en que esté matriculada la aeronave;

c) por lo que respecta a otro equipo perteneciente a una categoría que pueda desplazarse normalmente de un Estado a otro, como los motores de aeronaves, el Estado donde se encuentre el establecimiento principal del arrendatario;

d) por lo que respecta a cualquier otro equipo, el Estado en donde el mismo se encuentre situado.

4. El apartado 2 no afectará a las disposiciones de cualquier otro tratado que obliguen a reconocer los derechos reales del arrendador sobre el equipo.

5. El presente artículo no afectará a la prelación de los acreedores titulares:

a) de un privilegio o garantía mobiliaria sobre el equipo, constituido o no en virtud de un contrato, con excepción de los que se deriven de un título ejecutivo definitivo o provisional, o

b) de un derecho de embargo, retención o disposición que recaiga especialmente sobre navíos, buques o aeronaves, reconocido por una disposición de la ley aplicable en virtud de las reglas de derecho internacional privado.

#### ARTICULO 8

1. a) Sin perjuicio de lo dispuesto por el presente Convenio o en las estipulaciones del contrato de arrendamiento financiero, el arrendador no incurrirá en ninguna responsabilidad frente al arrendatario con respecto del equipo, salvo en la medida en que el arrendatario hubiere

resultado perjudicado por recurrir a la competencia y criterio del arrendador y debido a la intervención de éste en la selección del proveedor, del equipo o de las características de este último.

b) El arrendador, en su calidad de tal, no responderá frente a terceros de ningún daño por razón de muerte, lesiones corporales o daños materiales causados por el equipo.

c) Las disposiciones del presente apartado no regirán la responsabilidad del arrendador cuando obre en otra calidad, como la de propietario.

2. El arrendador garantiza al arrendatario contra la evicción o cualquier otra perturbación en el goce pacífico por parte de toda persona que ostente un derecho de propiedad o un derecho superior; o que invoque dicho derecho, en el marco de un procedimiento judicial, siempre que dicho derecho o pretensión no sea consecuencia de una acción u omisión del arrendatario.

3. Las partes no podrán sustraerse a lo dispuesto en el apartado precedente ni modificar sus efectos en la medida en que el derecho o la pretensión resulte de una acción u omisión intencional o gravemente culposa del arrendador.

4. Lo dispuesto en los apartados 2 y 3 no afectará a cualquier obligación de garantía más amplia contra la evicción o cualquier perturbación del goce pacífico que corresponda al arrendador conforme a la ley aplicable en virtud de las reglas de derecho internacional privado y contra la que no quepa excepción.

#### ARTICULO 9

1. El arrendatario tendrá cuidado del equipo, lo utilizará en condiciones razonables y lo mantendrá en el estado en que fue entregado, habida cuenta del desgaste consiguiente a una utilización normal y de toda modificación del mismo convenida por las partes.

2. A la expiración del contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario restituirá el equipo al arrendador en el estado expresado en el apartado precedente, a menos que ejercite el derecho a comprar el equipo o a seguirlo disfrutando en arrendamiento por más tiempo.

#### ARTICULO 10

1. El arrendatario podrá invocar también las obligaciones del proveedor resultantes del contrato de suministro como si él mismo hubiere sido parte en ese contrato y como si el equipo se le hubiere debido entregar directamente, pero el proveedor no tendrá que responder ante el arrendador y ante el arrendatario por los mismos daños.

2. El presente artículo no dará derecho al arrendatario a resolver o anular el contrato de suministro sin el consentimiento del arrendador.

#### ARTICULO 11

Los derechos del arrendatario derivados del contrato de suministro en virtud del presente Convenio, no resultarán afectados por la modificación de cualquier cláusula de dicho contrato previamente aceptada por el arrendatario, a menos que él mismo hubiere dado su consentimiento a esa modificación.

#### ARTICULO 12

1. En los casos de falta de entrega, de retraso en la entrega o de entrega de un equipo no conforme con el contrato de suministro:

a) el arrendatario tendrá derecho, frente al arrendador, a rechazar el equipo o a resolver el contrato de arrendamiento; y

b) el arrendador tendrá derecho a subsanar el incumplimiento de su obligación de entregar el equipo según el contrato de suministro, como si el arrendatario hubiera comprado el equipo al arrendador en las mismas condiciones del contrato de suministro.

2. Los derechos previstos en el apartado anterior se ejercerán y se perderán en las mismas condiciones que si el arrendatario hubiera convenido en comprar al arrendador el equipo en las mismas condiciones del contrato de suministro.

3. El arrendatario tendrá derecho a retener los cánones estipulados en el contrato de arrendamiento financiero hasta que el arrendador haya subsanado el incumplimiento de su obligación de entregar el equipo según el contrato de suministro o el arrendatario haya perdido el derecho a rechazar el equipo.

4. Cuando el arrendatario ejercite su derecho a resolver el contrato de arrendamiento financiero, tendrá derecho a recuperar todos los cánones y demás cantidades pagadas por anticipado, menos una cantidad razonable en atención al provecho que haya podido obtener del equipo.

5. El arrendatario no tendrá ninguna otra acción contra el arrendador debido a la falta de entrega, retraso en la entrega o entrega de un equipo no conforme, más que en la medida en que la misma resulte de una acción u omisión del arrendador.

6. El presente artículo no afectará a los derechos que el artículo 10 reconoce al arrendatario frente al arrendador.

#### ARTICULO 13

1. En caso de incumplimiento por parte del arrendatario, el arrendador podrá cobrar los cánones vencidos y no pagados, así como intereses de mora y daños y perjuicios.

2. En caso de incumplimiento grave por parte del arrendatario, y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 5, el arrendador podrá exigir también el pago anticipado del valor de los cánones futuros, cuando así lo estipule el contrato de arrendamiento financiero, resolver el contrato de arrendamiento financiero y, después de la resolución:

a) recuperar la posesión del equipo; y

b) cobrar los daños y perjuicios que colocarían al arrendador en la posición en que se hubiera encontrado si el arrendatario hubiera ejecutado el contrato de arrendamiento conforme a sus condiciones.

3. a) En el contrato de arrendamiento financiero podrá establecerse la modalidad de cálculo de los daños y perjuicios que podrán percibirse en virtud de la letra b) del apartado 2.

b) Esta estipulación será válida entre las Partes a menos que dé lugar a una indemnización excesiva en relación con los daños y perjuicios a que se refiere la letra b) del apartado 2. Las Partes no podrán sustraerse a lo dispuesto en la presente letra ni modificar sus efectos.

4. Cuando el arrendador haya resuelto el contrato de arrendamiento financiero, no podrá invocar una cláusula de este contrato en la que se estipule el pago anticipado del valor de los cánones futuros, pero el valor de estos cánones podrá tenerse en cuenta para el cálculo de los daños y perjuicios que podrán cobrarse en virtud de la letra b) del apartado 2, y del apartado 3. Las Partes no podrán eludir la aplicación de lo dispuesto en el presente apartado ni modificar sus efectos.

5. El arrendador no podrá exigir el pago anticipado del valor de los cánones futuros ni rescindir el contrato de arrendamiento financiero en virtud del apartado 2 a no ser que haya ofrecido al arrendatario una posibilidad efectiva de subsanar su incumplimiento en la medida en que dicho incumplimiento sea susceptible de subsanación.

6. El arrendador no podrá cobrar daños y perjuicios más que en la medida en que no haya adoptado todas las precauciones necesarias para limitar su alcance.

#### ARTICULO 14

1. El arrendador podrá constituir garantías sobre el equipo o ceder, en todo o en parte, sus derechos sobre el equipo o los derechos que deriven del contrato de arrendamiento financiero. Esa cesión no liberará al arrendador de ninguna de las obligaciones que le incumban en virtud del contrato de arrendamiento financiero ni modificará la naturaleza de dicho contrato ni el régimen jurídico correspondiente en virtud del presente Convenio.

2. El arrendatario podrá ceder el derecho a la utilización del equipo o cualquier otro derecho que le otorgue el contrato de arrendamiento financiero, siempre que el arrendador haya dado su conformidad a dicha cesión, y sin perjuicio de los derechos de terceros.

### CAPITULO III - DISPOSICIONES FINALES

#### ARTICULO 15

1. El presente Convenio quedará abierto a la firma en la Sesión de Clausura de la Conferencia Diplomática para la Adopción de Proyectos de Convenios de Unidroit sobre el Factoring y el Arrendamiento Financiero ("leasing") Internacionales y permanecerá abierto a la firma de todos los Estados en Ottawa hasta el 31 de diciembre de 1990.

2. El presente Convenio estará sujeto a la ratificación, aceptación o aprobación de los Estados que lo hayan firmado.

3. El presente Convenio estará abierto a la adhesión de todos los Estados no signatarios, a partir de la fecha en que se encuentre abierto a la firma.

4. La ratificación, aceptación, aprobación, o adhesión se efectuarán mediante el depósito de un instrumento en buena y debida forma a dicho efecto en poder del depositario.

#### ARTICULO 16

1. El presente Convenio entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha del depósito del tercer instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2. Con respecto de todo Estado que ratifique, acepte o apruebe el presente Convenio o se adhiera al mismo después del depósito del tercer instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, el Convenio entrará en vigor con respecto de dicho Estado el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha del depósito del instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

## ARTICULO 17

El presente Convenio no prevalecerá sobre un tratado ya concertado o que pueda concertarse; en particular, no afectará a ninguna responsabilidad que pese sobre cualquier persona en virtud de tratados ya existentes o futuros.

## ARTICULO 18

1. Todo Estado Contratante que conste de dos o más unidades territoriales en las que se apliquen diferentes sistemas jurídicos en las materias reguladas por el presente Convenio podrá, en el momento de la firma, ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, declarar que el presente Convenio será aplicable a todas sus unidades territoriales o únicamente a una o varias de ellas y podrá en cualquier momento modificar esta declaración mediante otra nueva.

2. Estas declaraciones se notificarán al depositario y en ellas se designarán expresamente las unidades territoriales a las que será aplicable el Convenio.

3. Si, en virtud de una declaración formulada de conformidad con el presente artículo, el presente Convenio fuera aplicable a una o varias unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas, y si el establecimiento de una parte estuviera situado en dicho Estado, dicho establecimiento será considerado, a efectos del presente Convenio, como si no estuviera situado en un Estado Contratante, a menos que se encuentre situado en una unidad territorial a la cual sea aplicable el Convenio.

4. Si un Estado Contratante no formula ninguna declaración en virtud del apartado 1, el Convenio será aplicable al conjunto del territorio de dicho Estado.

## ARTICULO 19

1. Cuando dos o más Estados Contratantes apliquen, en las materias reguladas por el presente Convenio, normas jurídicas idénticas o similares, dichos Estados podrán declarar en cualquier momento que el Convenio no será

aplicable cuando el proveedor, el arrendador y el arrendatario tengan sus establecimientos en dichos Estados. Dichas declaraciones podrán ser formuladas conjuntamente o de manera unilateral y recíproca.

2. Todo Estado Contratante que, en las materias reguladas por el presente Convenio, aplique normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no Contratantes podrá, en cualquier momento, declarar que el Convenio no se aplicará cuando el proveedor, el arrendador y el arrendatario tengan su establecimiento en esos Estados.

3. Cuando un Estado que haya sido objeto de una de las declaraciones previstas en el apartado anterior se convierta posteriormente en Estado Contratante, la declaración formulada surtirá, a partir de la fecha en que entre en vigor el presente Convenio con respecto de ese nuevo Estado Contratante, los efectos de una declaración formulada en virtud del apartado 1, a condición de que el nuevo Estado Contratante se adhiera a dicha declaración o formule otra unilateral y recíproca.

#### ARTICULO 20

En el momento de la firma, ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, un Estado Contratante podrá declarar que, en lugar del apartado 3 del artículo 8, aplicará su derecho interno si éste no permite al arrendador eximirse de responsabilidad por culpa o negligencia.

#### ARTICULO 21

1. Las declaraciones formuladas en virtud del presente Convenio en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación en el momento de la ratificación, aceptación o aprobación.

2. Las declaraciones, y la confirmación de esas declaraciones, se harán por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3. Las declaraciones surtirán efecto en la fecha de entrada en vigor del presente Convenio con respecto del Estado

declarante. Sin embargo, la declaración cuya notificación formal haya sido recibida por el depositario después de esa fecha surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha de su recepción por el depositario. Las declaraciones unilaterales y recíprocas formuladas en virtud del artículo 19 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses después de la fecha de recepción por el depositario de la última declaración.

4. Todo Estado que formule una declaración en virtud del presente Convenio podrá retirarla en cualquier momento mediante una notificación formal dirigida por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un período de seis meses después de la fecha de recepción de la notificación por el depositario.

5. El retiro de una declaración formulada en virtud del artículo 19 dejará sin efecto, con respecto del Estado que la retire y a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, toda declaración conjunta o unilateral y recíproca formulada por otro Estado en virtud de ese mismo artículo.

#### ARTICULO 22

No se autorizarán más reservas que las expresamente previstas en el presente Convenio.

#### ARTICULO 23

El presente Convenio se aplicará a las operaciones de arrendamiento financiero cuando los contratos de arrendamiento financiero y de suministro se concluyan ambos después de la entrada en vigor del Convenio en los Estados Contratantes a que se refiere la letra a) del apartado 1 del artículo 3, o en el Estado o Estados Contratantes a que se refiere la letra b) del apartado 1 de dicho artículo.

#### ARTICULO 24

1. Cualquier Estado Contratante podrá denunciar el presente Convenio en cualquier momento posterior a la fecha en que el mismo entre en vigor con respecto de dicho Estado.

2. La denuncia se formalizará mediante el depósito de un instrumento a dicho efecto en poder del depositario.

3. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un período de seis meses después de la fecha de depósito del instrumento de denuncia en poder del depositario. Cuando en el instrumento de denuncia se haya expresado un plazo más largo para que surta efecto la misma, la denuncia surtirá efecto a la expiración del período de que se trate después del depósito del instrumento de denuncia en poder del depositario.

#### ARTICULO 25

1. El presente Convenio se depositará en poder del Gobierno del Canadá.

2. El Gobierno de Canadá:

a) informará a todos los Estados que hayan firmado el presente Convenio o que se hayan adherido al mismo y al

Presidente del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (Unidroit):

i) de toda nueva firma o de todo depósito de un instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión y de la fecha en que se haya producido dicha firma o depósito;

ii) de toda declaración formulada en virtud de los artículos 18, 19 y 20;

iii) del retiro de toda declaración formulada en virtud del apartado 4 del artículo 21;

iv) de la fecha de entrada en vigor del presente Convenio;

v) del depósito de todo instrumento de denuncia del presente Convenio, así como de la fecha en que se haya producido dicho depósito y de la fecha en que la denuncia surtirá efecto;

b) transmitirá copias certificadas del presente Convenio a todos los Estados signatarios y a todos los Estados que se hayan adherido al mismo, así como al Presidente del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (Unidroit).

**EN FE DE LO CUAL**, los plenipotenciarios abajo firmante debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado el presente Convenio.

**HECHO** en Ottawa, el veintiocho de mayo de mil novecientos ochenta y ocho, en un ejemplar único cuyos textos inglés y francés son igualmente auténticos.

**ARTICULO 2.** Esta Ley entrará en vigencia a partir de su promulgación.

**COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.**

Aprobada en tercer Debate, en el Palacio Justo Arosemena, a los 28 días del mes de diciembre de mil noventa y seis.

**CARLOS AFU DECEREGA**  
Presidente, a.i.

**VICTOR M. DE GRACIA M.**  
Secretario General

**ORGANO EJECUTIVO NACIONAL.- PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA**  
**PANAMA, REPUBLICA DE PANAMA, 13 DE ENERO DE 1997.-**

**ERNESTO PEREZ BALLADARES**  
Presidente de la República

**RICARDO ALBERTO ARIAS**  
Ministro de Relaciones Exteriores

---

**ANEXO N° 6**

**ENCUESTAS**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

7 años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años	_____
2-3 años	_____
3-5 años	<input checked="" type="checkbox"/>
5 y más años	_____

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 ④ 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 ④ 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 ④ 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 ④ 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 ④ 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 ④ 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 ⑤ |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 ⑤ |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 ④ 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindamos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

10 años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años

2-3 años

3-5 años

5 y más años

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
✓

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

4 años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años	_____
2-3 años	_____
3-5 años	_____ ✓
5 y más años	_____

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero
- Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.
- Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.
- Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.
- Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindamos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

Diez años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años \_\_\_\_\_  
2-3 años \_\_\_\_\_  
3-5 años \_\_\_\_\_  
5 y más años ✓

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 ⑤ |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 ④ 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 ④ 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 ④ 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 ④ 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 ⑤ |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 ④ 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 ④ 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 ③ 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 ③ 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 ④ 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?  
5 años
2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?  
1-2 años \_\_\_\_\_  
2-3 años ✓  
3-5 años \_\_\_\_\_  
5 y más años \_\_\_\_\_

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**



### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

\_\_\_\_\_ 18 \_\_\_\_\_

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años \_\_\_\_\_  
2-3 años \_\_\_\_\_  
3-5 años \_\_\_\_\_ ✓  
5 y más años \_\_\_\_\_

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 ⑤ |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 ⑤ |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 ⑤ |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 ⑤ |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 ⑤ |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 ⑤ |
| 15 | El cannon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es   | 1 2 3 4 ⑤ |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 ⑤ |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 ⑤ |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 ⑤ |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 ⑤ |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

**“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”**

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

5

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años	<u>1 ✓</u>
2-3 años	<u>      </u>
3-5 años	<u>      </u>
5 y más años	<u>      </u>

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

\_\_\_\_\_ 8 \_\_\_\_\_

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años	_____
2-3 años	_____
3-5 años	_____ ✓ _____
5 y más años	_____

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 ⑤ |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 ③ 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 ④ 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 ④ 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 ④ 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 ⑤ |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 ④ 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 ④ 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 ⑤ |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 ⑤ |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 ⑤ |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

8 años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años	_____
2-3 años	_____
3-5 años	_____
5 y más años	<u>_____</u> ✓

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero.
- Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.
- Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.
- Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.
- Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 3 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 4 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 4 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 4 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 3 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 3 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 4 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 2 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 4 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 4 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 4 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 3 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 3 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 4 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 3 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 5 |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 4 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 3 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 3 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 3 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindamos su cooperación y tiempo.**

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECOMINT)  
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO.

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO  
EN PANAMÁ”

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas acerca de adquisición de Bienes Muebles a través del arrendamiento financiero como estrategia o financiamiento para su empresa. Es una encuesta seria, confidencial y anónima, con el fin de detectar, analizar cuáles son las ventajas y oportunidades que ofrece el “leasing” en Panamá.

Nos interesa conocer su opinión en lo referente a esta temática. No existe respuesta correcta e incorrecta. Razón por la cual le solicitamos que conteste con alto grado de honestidad, lo que verdaderamente piensa con respecto al mecanismo de arrendamiento financiero.

**I PARTE**

1. ¿Cuántos años tiene usted de conocer el “leasing” en Panamá?

3 años

2. ¿Hace qué tiempo utiliza el “leasing” en su empresa?

1-2 años ✓  
2-3 años \_\_\_\_\_  
3-5 años \_\_\_\_\_  
5 y más años \_\_\_\_\_

**II PARTE** Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y encierre en un círculo la respuesta que usted escoja, de acuerdo a la siguiente escala:

**Escala:**

- Nº 1 **Muy Mala.** Usted siente total desacuerdo con lo referente al arrendamiento financiero  
Nº 2 **Mala.** Pocas son las veces que el arrendamiento refleja lo que es.  
Nº 3 **Regular.** Usted está conforme con lo que se da en el arrendamiento financiero.  
Nº 4 **Buena.** Cuando en la mayoría de los casos usted está complacido (a) con lo que se realiza en el arrendamiento financiero.  
Nº 5 **Muy Buena.** Cuando usted está totalmente satisfecho con lo que piensa que debe ser.

### Preguntas

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 01 | Los canales de distribución que se utilizan en estos productos son   | 1 2 ③ 4 5 |
| 02 | La tasa de interés que ofrece el arrendador es   | 1 2 3 ④ 5 |
| 03 | El mecanismo del arrendamiento financiero es un medio para mejorar la eficacia de su empresa.                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 04 | Las facilidades y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 05 | La competitividad de la mensualidad que se da en "leasing" para el financiamiento de equipo de oficina es          | 1 2 ③ 4 5 |
| 06 | Las garantías que se ofrecen del producto en base al contrato de arrendamiento son                                 | 1 2 ③ 4 5 |
| 07 | Los beneficios que ofrece el acto legislativo que regula esta actividad son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 08 | El asesoramiento financiero que brinda el arrendador al arrendatario es  | 1 ② 3 4 5 |
| 09 | El sistema de arrendamiento financiero permite la adquisición de alta tecnología.                                  | 1 2 3 ④ 5 |
| 10 | La posibilidad de variar la vida estimada del bien mueble que se adquiere en arrendamiento es                      | 1 2 3 ④ 5 |
| 11 | Considera usted que el servicio que ofrecen las empresas arrendadoras son  | 1 2 3 ④ 5 |
| 12 | Los gastos de cierre de los bienes muebles que se da en el mercado del "leasing" son                               | 1 2 ③ 4 5 |
| 13 | Los trámites para la consecución del arrendamiento del bien son  | 1 2 ③ 4 5 |
| 14 | Las operaciones que se dan en "leasing" se adaptan a las necesidades de su empresa                                 | 1 2 3 ④ 5 |
| 15 | El canon para la opción a compra en el arrendamiento del bien mueble es  | 1 2 ③ 4 5 |
| 16 | La empresa que ofrece el arrendamiento del bien mueble mantiene una buena solidez y estabilidad son                | 1 2 3 4 ⑤ |
| 17 | Siente usted que ha mejorado el flujo de caja al utilizar los servicios del "leasing"                              | 1 2 3 ④ 5 |
| 18 | La comunicación y seguimiento que se da entre el arrendador y arrendatario en el "leasing" es                      | 1 2 ③ 4 5 |
| 19 | Los equipos usados que ofrece el arrendador son  | 1 2 ③ 4 5 |
| 20 | La reposición de equipos bienes muebles por el arrendador a través del arrendamiento debido a la obsolescencia son | 1 2 ③ 4 5 |

**Nuestro agradecimiento por brindarnos su cooperación y tiempo.**

**ANEXO N° 7**

**COTIZACIONES DE LOS EQUIPOS  
COMPUTACIONALES POR LOS  
PROVEEDORES**







**ANEXO N° 8**

**COTIZACIONES DE LOS EQUIPOS  
POR LA COMPAÑÍA ARRENDADORA**

**FINANZAS GENERALES, S. A.**  
**(Subsidiaria de Banco General)**

FAX  
265-0205/TEL. 265-0303 EXT. 8008

PARA: COOPEDUC

DE: EDUARDO HAURADOU

FECHA:

**ASUNTO: COTIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**  
**EQUIPO ELECTRÓNICO**

VALOR DEL EQUIPO CON ITBM: \$164,755.50

ABONO: \$ 0.00

FINANCIAMIENTO: \$164,755.50

EQUIPO COTIZADO: EQUIPO DE CÓMPUTO

	%		
Tasa	11.75		
PLAZO (MESES)	36	48	60

SIN SEGURO	\$5,452.59	\$4,318.45	\$3,644.12
OPCIÓN DE COMPRA	\$5,452.59	\$4,318.45	\$3,644.12
	%		
GASTOS DE CIERRE 1		\$1,647.56	
GASTOS LEGALES		\$ 855.00	
GASTOS LEGALES Y CIERRE IGUAL PARA TODOS LOS PLAZOS			

**Requisitos:**

Pacto Social de la sociedad y reformas.

Tasa única vigente de la sociedad

Copia de cédula de los directores de la sociedad

Dos Declaraciones de Renta o Estados Financieros

Factura proforma del bien.

**Nota: La mensualidad no incluye el seguro del equipo**