

Material Imprimible

Curso Contabilidad para no especialistas

Módulo Flujo de Caja

**Contenidos:**

- Flujo de Caja de Operación, Flujo de Caja Neto y Flujo de Caja Libre
- Estado de Origen y Aplicación de Fondos
- Inventarios
- Contratos de Leasing: Leasing Operacional, Leasing Financiero

## **Flujo de Caja de Operación, Flujo de Caja Neto y Flujo de Caja Libre**

Dado que las organizaciones deben regirse por el principio contable de devengado, tener conciencia sobre la disponibilidad de efectivo resulta de vital importancia para una buena salud financiera que pueda hacer sostenible la marcha de los negocios.

En contabilidad y finanzas se entiende como flujo de caja, flujo de fondos, o en inglés, *cash flow*, a los movimientos de entradas y salidas de dinero en efectivo durante un periodo determinado, y se constituyen en un indicador relevante para determinar la liquidez de una organización.

Una cuestión esencial a tener en cuenta es que en Argentina, desde el año 2018, los estados contables deben presentarse ajustados por inflación conforme a la Resolución Técnica 6 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). Este ajuste es fundamental para interpretar correctamente la evolución real del efectivo, los activos y pasivos. Así, los flujos de efectivo deben ser analizados sobre cifras reexpresadas, especialmente en contextos de alta inflación como el argentino.

La importancia de conocer adecuadamente la situación de liquidez sirve para determinar situaciones diversas, algunas de las que pueden ser:

- analizar la viabilidad de proyectos de inversión
- analizar el crecimiento de un negocio cuando se tengan certezas que las normas contables no reflejan adecuadamente su realidad económica
- utilizar más adecuadamente el financiamiento externo
- o revisar las políticas de crédito otorgadas a clientes

Los flujos de caja tienen distintas secciones que serán más o menos relevantes de acuerdo al tipo de negocio que se haya constituido. Las tres secciones están conformadas por:

- actividades de operación, que son el producto de las actividades habituales de una compañía
- actividades de financiación, que sólo tienen en cuenta las entradas y salidas de efectivo producto de las actividades de financiación como toma o cancelación de préstamos, pago de dividendos, emisión de acciones, etc.
- y actividades de inversión, que muestra el producto de ingresos y salidas de efectivo relacionadas con inversiones que potenciarán el negocio a futuro.

Como aprendimos anteriormente, la confección del cuadro de flujo de fondos debe reflejar todos los movimientos de ingresos y egresos de efectivo durante un periodo determinado.

Un formato que puede tomar un cuadro de flujo de fondos es el que vemos en pantalla, donde están perfectamente identificadas las tres secciones correspondientes a las actividades operacionales, las de financiación y las de inversión, agregando los saldos correspondientes a inicio y fin del periodo, y las variaciones generadas entre ambos.

A su vez, es muy relevante tener en cuenta que se pueden clasificar los flujos de efectivo de tres maneras distintas:

- Los flujos de efectivo neto, que toman en cuenta la utilidad neta y le suma todos los conceptos no erogables del cuadro de resultados, como por ejemplo amortización y depreciación
- Los flujos de efectivo de operación, que consideran el indicador EBIT y le restan los impuestos, sumando los conceptos no erogables
- Los flujos de efectivo libre, que es similar al anterior, pero contemplando las variaciones en capital de trabajo y las inversiones de capital necesarias para mantener el negocio en marcha.

El flujo de efectivo libre es el más importante para los propietarios de una compañía, dado que muestra el efectivo verdaderamente disponible para ser distribuido entre ellos. Más exactamente, el valor de las organizaciones depende del flujo de efectivo libre que se prevea para el futuro.

En conclusión, a los gerentes de una compañía se les encomienda incrementar los flujos de efectivo libre para, de esta forma, acrecentar el valor de una empresa.

A esta altura es conveniente retomar otro concepto y hacer algunas aclaraciones pertinentes. Aumentar los flujos de efectivo libre no tiene relación alguna con mantener elevados niveles de caja. Aprendimos que el flujo de efectivo libre, cuyo nombre reconocido por sus siglas es FEL o FCF en inglés, tiene como punto de partida las utilidades operacionales del negocio observables desde el estado de resultados, las que a su vez, provienen del buen uso de los activos de negocio apreciables en el balance.

Recordemos la diapositiva que mostraba la interacción de todos los componentes integrados a un sistema. Si consideramos al rubro caja de la misma manera que cualquier otro tipo de activo equivalente desde lo conceptual, como por ejemplo los inventarios, no debería quedar dudas acerca de la conveniencia de ser eficiente en su administración. ¿Se considera prudente mantener inventarios más allá de lo razonablemente necesario como existencia? Sin duda que no.

En la década del 70, la industria japonesa fue exitosa con la creación e implementación del sistema “justo a tiempo”, conocido también por sus siglas J y T, que provienen del inglés *just in time*. Este sistema, que abarca distintos procesos de producción, tiene como filosofía producir los elementos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento que se necesitan.

Una parte destacada de este sistema de gestión requiere reducir el tamaño de las existencias, y así ayudar a disminuir en gran medida los costos de almacenamiento y de inventario en la búsqueda de obtener mejores resultados. Su implementación mejoró notablemente la eficiencia de la organización, lo que a su vez incrementó las ventas, disminuyó los costos e incrementó las utilidades.

En su condición de activo de negocios, Cajas es parte integral del mismo, y debe colaborar en la forma más eficiente para incrementar las utilidades que genere ese negocio. Una de las formas de aumentar su eficiencia es acelerando los ingresos, y para que ello ocurra, existen alternativas para poner en práctica y mejorar el resultado de la gestión.

Pueden mejorarse las gestiones para recaudar las cobranzas a través de la implementación de pago por medios electrónicos, tanto sea a través del cobro con tarjetas de crédito o dinero electrónico, mediante las transferencias bancarias o pagos electrónicos, pagos con código QR interoperable o cobros mediante billeteras digitales como Mercado Pago, MODO o Ualá. Estos instrumentos no solo agilizan la gestión de cobranzas, sino que además deben registrarse correctamente en los sistemas contables como equivalentes de caja o cuentas por cobrar según corresponda. También existen empresas recaudadoras, como en Argentina Pago Fácil o Repipago, que facilitan esta gestión.

Las empresas también pueden revisar sus políticas de crédito para ajustarlas al periodo más corto posible, hasta el punto exacto en donde no perjudique el nivel de ventas o analizar la conveniencia de ofrecer descuentos por pronto pago. También, y en caso que corresponda, por el tipo de negocio, evaluar las condiciones de entrega de sus productos.

Revisar las políticas de crédito también implica registrar la gestión de cobranza y la gestión de venta. Se deberá chequear si los días promedios de cobranza se encuentran alineados con la política de crédito establecida y, en función de este resultado, ordenar las cuentas pendientes en función de su antigüedad, trabajando específicamente con los casos incurridos en mora.

Asimismo se debe tener en cuenta la gestión de venta, para detectar eventuales desvíos producto de argumentos de venta no autorizados. La utilización de servicios posventa permitirá conocer la existencia de clientes disgustados que puedan demostrar su enojo mediante un diferimiento en sus pagos.

### **Estado de origen y aplicación de fondos**

El estado de origen y aplicación de fondos es un estado financiero elaborado con el objetivo de conocer de dónde provienen los recursos de un negocio en un periodo determinado, llamado origen de los fondos, y también el uso que se hizo de los mismos, llamado aplicación de los fondos. Este estado pone de manifiesto las fuentes de recursos de una empresa en su actividad y la aplicación y distribución que hace de estos recursos dentro de un mismo periodo.

No obstante, no debemos confundir el movimiento de recursos con el movimiento de caja, dado que existen otros fondos en una empresa además del dinero. De este modo, un movimiento de fondos no necesariamente significa movimiento de efectivo.

Existen criterios que pueden utilizarse como regla general para entender mejor los movimientos que se producen y cómo se afecta desde el punto de vista contable. Incrementos de activos significan aplicación de fondos. Por oposición, reducción de activos, representan origen de fondos. Como ejemplo, al comprar una maquinaria estamos aumentando la cantidad de activos y se requieren fondos para su adquisición, mientras que al vender inventarios, nuestro activo se reduce generando fondos por su venta.

Incrementos de pasivo significan origen de fondos. Por oposición, reducción de pasivos representa aplicación de fondos. Como ejemplo, si tomamos un préstamo bancario, estamos incorporando fondos para nuestra empresa, pero aumentando el pasivo. Si en otro momento decidimos cancelar ese mismo préstamo, vamos a requerir fondos para pagarlo, pero en este caso, nuestro pasivo disminuirá.

Incrementos de patrimonio neto significan origen de fondos. Por oposición, reducción de patrimonio neto significa aplicación de fondos. Como ejemplo, emitir nuevas acciones

permite captar fondos para la compañía y aumentar su patrimonio neto, mientras que si pagamos dividendos, producto de utilidades retenidas, vamos a necesitar fondos para hacerlo, disminuyendo también la parte patrimonial.

Para elaborar el estado de origen y aplicación de fondos, se utiliza como fuente de información el estado de resultados del periodo que se va a analizar y los balances, actual y anterior del periodo, o balance de inicio, si es que se trata del primer periodo de la empresa.

Para su confección, primero se establecen las diferencias entre las mismas cuentas del balance entre los distintos periodos. Es de utilidad agregar signos positivos o negativos según se trate de aumento o disminución entre ambos ciclos. Luego de establecer las distintas diferencias entre cuentas, se determina para cada una si corresponde a origen o aplicación.

Posteriormente, se elabora un resumen con todas las variaciones que representan, por un lado los orígenes, y por otro lado, las aplicaciones. Después, se analiza el estado de resultados detallando orígenes y aplicaciones que se encuentran en él, tomando también en cuenta si hubo retribución a los accionistas bajo el formato de dividendos. Se realizan las depuraciones que correspondan, y finalmente se constituye el estado de origen y aplicación de fondos definitivo similar al ejemplo que veremos a continuación.

Si bien existen interpretaciones generales sobre la información obtenida en este tipo de documentos, debe tenerse en cuenta que quien la interprete tiene que estar alineado o por lo menos tener conocimiento de las políticas y objetivos estratégicos de la organización. Caso contrario, no habrá coherencia en el informe que pueda realizarse. Recordemos que el objetivo principal de toda empresa es incrementar sus utilidades y todo su personal debe estar subordinado para conseguirlo. Parte de esta tarea también se sostiene con una administración financiera adecuada que colabore en hacer eficiente el uso de todos sus recursos.

Sin embargo, existen criterios que deberían respetarse en forma independiente a las decisiones estratégicas de cada organización referidas a la forma de financiación de los activos, dependiendo de si estos se consideran de corto o de largo plazo. Tengamos en cuenta que estos criterios sostienen que un activo de corto plazo puede financiarse tanto con fondos de corto como de largo plazo, mientras que los activos de largo plazo solamente deberían ser financiados con fondos también de largo plazo. El estado de origen y aplicación permite conocer la forma en que fueron alocados esos fondos para de esta manera observar si se cumple con esta consigna.

## **Inventarios**

Anteriormente, comentamos que dentro de la cuenta inventarios, también llamada Existencias, se consideran los rubros correspondientes a los distintos estados en que puede encontrarse el material que finalmente vamos a comercializar, y que habíamos definido como materias primas, productos en proceso y productos terminados. En esta apertura vamos a incorporar al rubro suministros, debido a que también pueden considerarse como parte de los inventarios, aunque algunos criterios estiman que deberían considerarse directamente como gastos de operación.

El registro de inventarios es un documento que guarda el número de unidades en existencia, la descripción de los artículos, los precios unitarios y el costo total del inventario, situación que debería actualizarse periódicamente y, en condiciones óptimas, ofrecer información en tiempo real.

Mantener un registro de los inventarios es una práctica netamente contable, dado que el objetivo es tener conocimiento de la cantidad de productos en existencia y su correspondiente costo. Pero lo verdaderamente importante es que exista una política de inventarios acorde con las necesidades del negocio, y que tome en cuenta distintas variables externas que no pongan en riesgo las operaciones. De esta forma, el registro de inventarios debe responder a la política de inventarios que se determine para cada tipo de negocio.

Ya hemos aprendido que hacer eficiente el uso de los activos es una práctica necesaria para cualquier tipo de empresa, y la puesta en marcha de procesos acordes, como por ejemplo, la comentada “justo a tiempo”, colabora con esta idea. No obstante, hicimos un comentario sobre la necesidad de tener en cuenta algunas variables externas que puedan poner en riesgo las operaciones, y que a veces atentan contra la voluntad de mantener niveles de inventarios mínimos, como por ejemplo, los siguientes:

- Productos que se adquieren por volumen o por lote, donde la cantidad mínima a comprar puede exceder las necesidades de compra
- El tiempo requerido para la entrega, cuando razones geográficas o de producción de los proveedores implican lapsos de tiempo prolongados entre la solicitud y la entrega
- Disponibilidad de los insumos, cuando se trate de material escaso, temporal o permanentemente.

A estas situaciones se pueden agregar otras, pero su factor común será que no ayudan a mantener acotados los costos de inventarios.

Un elevado nivel de inventarios también puede ser peligroso por otras razones, que igualmente se originen causas externas, algunas de las que pueden ser las siguientes:

- Variaciones en la demanda no previstas oportunamente.
- Nuevos productos en el mercado que hagan obsoleta nuestra oferta
- Poca fidelidad de nuestros clientes seducidos por campañas promocionales de los competidores.

Tengamos en cuenta que los cambios tecnológicos se aceleran sin fin, haciendo que los productos tengan cada vez una vida más corta. Esto, junto con las otras razones, determinan la necesidad de mantener acotados los inventarios, situación que a veces compite con la posibilidad de sostenerlos en ese nivel. Una buena gerencia debe trabajar arduamente para encontrar el mejor equilibrio entre ambos enfoques, situación que no es fácil, pero que representa un buen desafío en la búsqueda de mejorar los resultados.

El registro de inventarios no necesariamente debe coincidir con la cantidad de productos almacenados o dispuestos para su venta. Deben tenerse en cuenta las siguientes características:

- Los productos en tránsito, tanto sea en el caso de insumos adquiridos o de productos para la entrega
- Los productos en consignación, para la compra o venta, ya sean los tomados como los ofrecidos.
- Los productos en exhibición, tanto los tomados como los ofrecidos
- Los productos de devolución, tanto originados por deficiencia, equivocación o arrepentimiento.

La definición de estas características será útil para asignar algunos costos asociados a este tipo de práctica, lo que permitirá determinar la utilidad que aporta cada uno de estos productos o insumos a través de su comercialización. Por ejemplo, se pueden mencionar algunos de ellos:

- Costos logísticos, como los fletes o el almacenamiento provisorio externo
- Seguros por mercancía en tránsito
- Vigilancia de mercancía en tránsito
- Deterioro por manipulación



La asignación de estos costos también debe reflejarse contablemente, utilizando el criterio más adecuado de acuerdo al tipo de negocio, pero respetando su asignación, tanto en los productos vendidos como en los que permanecen para su transformación o listos para la venta.

De esta forma, una porción de estos costos serán registrados como parte del costo de las mercancías vendidas y se verán reflejadas en el cuadro de resultados, mientras que los costos de los productos, aún en existencia, serán observados como parte de la evaluación de los inventarios que se refleja en el balance.

No es difícil advertir que las empresas con alta rotación de productos también tienen alta rotación de inventarios. Sin ser ésta una situación excluyente, pueden existir distintos costos para iguales productos sin otra diferenciación que el momento en el que fueron adquiridos, simplemente originado en cambios en el precio de adquisición. De esta manera, dos productos iguales en existencia pueden tener valores distintos porque fueron adquiridos en momentos distintos.

Contablemente, existen algunos métodos para la asignación de estos costos de acuerdo a los siguientes criterios:

- El método FIFO o PEPS, donde el costo del primer producto entrante es el que se refleja primero como producto saliente. Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquieren primero. De este modo, los inventarios reflejarán el costo de aquellos productos comprados menos recientemente.
- El método LIFO o UEPS, donde el costo del último producto entrante es el que se refleja primero como saliente. En este método, lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, buscando que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron inicialmente. Este es muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, lo que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.
- El método NIFO o FEPS, donde el costo del futuro producto entrante es el que se refleja como primero saliente. En este suelen reflejarse los costos de productos que han sido adquiridos con bastante anterioridad y pretenden reflejar de forma más certera su costo actual, aunque tienen por costumbre ser objetados desde el punto de vista fiscal, ya que impactan en las utilidades.

- El método WA o CPP, que es el costo promedio ponderado de todos los productos similares en existencia. Este método de costeo se utiliza preferentemente cuando existen altas rotaciones de inventarios.

Cabe aclarar que, si bien algunos métodos como LIFO o NIFO pueden usarse como herramienta interna de gestión, en Argentina no están permitidos para la valuación contable ni fiscal de inventarios, según lo establecido por la Resolución Técnica 17 de la FACPCE. Por lo tanto, para propósitos legales e impositivos, solo pueden aplicarse los métodos FIFO o WA.

Asimismo, debemos tener en cuenta que estos métodos no tienen relación con el movimiento de las unidades físicas, sino solamente con la asignación de sus costos. A modo de modelo, representaremos dos de estos métodos con ejemplos sencillos para ayudar para su comprensión.

En el primero de los casos estamos utilizando el método FIFO o PEPS, primero entrante, primero saliente. Observamos que las cuatro primeras compras registran cuatro diferentes valores en los costos de adquisición, que se respetan en ese orden al momento de registrar el costo de los productos que se van de salida. El resultado acumulado en la última columna registra el saldo monetario de los costos acumulados que deberá reflejarse en el balance, mientras que la columna previa, correspondiente a saldos de transacción, refleja el costo que en cada caso debe considerarse en cada venta, y será registrado en el estado de resultados.

En el caso que vemos a continuación, estamos utilizando el método LIFO o UEPS, último entrante, primero saliente, manteniendo los mismos valores de adquisición que en el método anterior, pero esta vez mostrando los cambios en los valores reflejados como costo de salida. Estos pueden verse en la columna "salidas costos unitarios". Observen que el criterio es reflejar el costo del último producto adquirido y que no necesariamente el último debe ser el mayor de estos costos.

Ahora vamos a comparar el resultado final que arrojan estos métodos mostrando solamente las últimas dos columnas para que pueda apreciarse la diferencia entre ambos.

Aunque todos los estados contables deben ser 100% objetivos, libres de juicios de opinión o interferencias, se espera que el criterio de quien los realice sea conservador. Esto significa que los activos no deben ser sobrevaluados, ni tampoco los pasivos subvaluados.

En el caso de los inventarios, algunas empresas pueden encontrarse teniendo stock de difícil venta o por lo menos sujeto a incertidumbre, tal como vimos en el ejemplo de la obsolescencia tecnológica. Por lo tanto, se espera que al asignar un costo se aplique la regla “costo o mercado”, el menor.

### **Contrato de leasing**

Anteriormente conocimos las principales cuentas que componen los activos no corrientes o activos de largo plazo, ¿recuerdan? Desde la mirada de los negocios, a este tipo de activos también se los conoce como activos estratégicos, ya que son la base desde donde las empresas sostienen todas las actividades productivas o comerciales, y deben constituirse como una verdadera fortaleza de la misma.

Aun así, dentro de los activos de largo plazo existen algunos elementos que no necesariamente requieren ser parte de la propiedad de una compañía, pero que sin embargo, forman parte de su estructura estratégica.

Pensemos por ejemplo en una empresa de logística y transporte que no tenga dentro de sus activos los vehículos necesarios para las tareas y que tampoco los contrate en forma directa con terceros. ¿Cómo podría funcionar? Así como una empresa puede alquilar o rentar un inmueble en lugar de adquirirlo, existen otras alternativas que permiten el usufructo de bienes muebles sin que esto implique su adquisición.

El alquiler de bienes muebles no es una situación habitual en los mercados, a excepción que se trate de alquileres temporales o que se contraten para un determinado fin. Por ejemplo, puede alquilarse una grúa para realizar cierta tarea, o un generador portátil ante la falta momentánea de energía. Lo inhabitual de su uso hace poco recomendable su adquisición, pero no debe perderse de vista el riesgo que implica la posibilidad de no estar disponible cuando se lo necesite rentar.

Existe, además del alquiler, otra opción muy utilizada por las empresas que requieren de bienes para uso permanente y sin necesidad de su compra inmediata, que recibe el nombre de **leasing**, o arrendamiento financiero, y que prioritariamente se utiliza para tener acceso a los bienes muebles.

El arrendamiento financiero o contrato de leasing es un contrato mediante el que la persona A traspasa el derecho a usar un bien a la persona B a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del que la persona B tiene

la opción de comprar el bien en cuestión pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

En general, la persona A está representada por instituciones dedicadas a leasing, bancos y financieras, mientras que la persona B puede ser tanto una empresa como un individuo en particular.

La existencia de este instrumento facilita el acceso a distintos tipos de bienes de capital que algunas empresas no están en condiciones de adquirir, tanto sea porque carecen del capital suficiente para su compra, porque no reúnen las condiciones para acceso a créditos, o porque en el mercado haya determinadas restricciones crediticias generales. Aun en condiciones de poder acceder a préstamos bancarios, la opción de leasing suele ofrecer tasas de interés más bajas respecto a los créditos dinerarios y además otorga otro tipo de ventajas desde el punto de vista impositivo, dado que permite la deducción acelerada de las cuotas pagadas en forma independiente a la vida útil del bien, que es la que define el tiempo a tener en cuenta para su depreciación.

Respecto a los créditos automotores, el contrato de leasing permite financiar el 100% del valor del bien, mientras que los créditos prendarios rara vez financian la totalidad.

Si bien la legislación admite un solo tipo de contrato de leasing, en el mercado se reconocen dos tipos de contratación, el financiero y el operativo. El leasing financiero se asemeja más a una financiación tradicional, y el valor de adquisición del bien al finalizar el periodo, además de ser fijado al principio del contrato, suele ser mínimo. El leasing operativo contiene valores de cuotas más reducidas y el valor de opción de compra, en general, es el valor de plaza del bien al momento de ejercitarse la opción.

La legislación impositiva solo reconoce estas dos opciones para definir la tributación del impuesto a la renta o la ganancia, donde solo el leasing financiero otorga la ventaja fiscal de la deducción acelerada de las cuotas pagadas, mientras que para el caso del leasing operativo, se lo considera como una operación de compra-venta, donde solo se puede deducir el importe correspondiente a la depreciación del mismo como si se tuviera la real propiedad del bien.

Una cuestión esencial a considerar es que en Argentina, el contrato de leasing está regulado por la Ley N° 25.248, y desde la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera adaptadas localmente, el leasing financiero debe reflejarse contablemente como un “activo por derecho de uso” junto a su correspondiente pasivo,

conforme a la Norma Internacional de Contabilidad 16 y su adaptación en la Resolución Técnica 18. Esto implica que el bien y la obligación figuran en el balance, aun cuando la propiedad no se haya transferido.

Es importante tener en cuenta una situación que suele ser objeto de distintos criterios, especialmente desde el punto de vista contable, referidos a la inclusión o no de la deuda generada por este tipo de contratos en los balances de las empresas. En general, se interpreta que permite un financiamiento por fuera del balance, aunque algunos aseguran que solo es posible cuando se trata del leasing operacional, similar a cualquier contrato de alquilar. Por lo tanto, de considerarse la operación como un leasing financiero, sostienen que debe reflejarse la deuda respectiva en el balance de la compañía.

Una forma sencilla de poder definir cada tipo de contrato es tener en cuenta por lo menos cuatro características que son propias del leasing financiero, que son las siguientes:

- El tomador del contrato adquiere el bien al finalizar el periodo.
- El valor neto presente es, como mínimo, igual al 90% del valor contado del bien
- El valor de adquisición es mínimo
- El periodo del contrato es mayor o igual al 75% de la vida útil del bien.

Si el contrato no tiene al menos una de estas opciones, puede considerarse como leasing operacional.

Podemos agregar algunos beneficios, además de los ya mencionados, que otorga este tipo de financiamiento, como ser:

- prescindir de la compra del bien
- tener actualizados tecnológicamente los bienes
- utilizar el capital propio o las líneas de crédito para otro tipo de negocios
- es menos complejo en tramitar que los créditos tradicionales
- reduce notablemente el monto de capital de trabajo necesario para la operación
- otorga soluciones a los problemas de altas tasas de crecimiento

El tomador del contrato de leasing tiene las siguientes responsabilidades:

- el cumplimiento en relación a la declaración del uso que hará del bien y su responsabilidad civil respectiva
- asumir los costos y gastos que se requieran para su uso

- abonar los seguros que correspondan tanto para el bien como para las consecuencias que ese bien produzca en terceros
- no puede venderlo ni grabarlo pero puede arrendarlo siempre y cuando se haya pactado previamente esta posibilidad