



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TÍTULO:

EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA LIQUIDEZ DE
LA EMPRESA FABIOLA S.A.

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:

0704326651 – GARCÍA SERANO FABIOLA DEL PILAR

MACHALA, OCTUBRE DE 2015

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, GARCIA SERRANO FABIOLA DEL PILAR, con CI. 0704326651, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD y AUDITORÍA de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad e Autora del siguiente trabajo de titulación EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA FABIOLA S.A.

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
 - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
 - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor (a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 17 de noviembre de 2015



GARCIA SERRANO FABIOLA DEL PILAR
CI. 0704326651

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación hace referencia a los recursos limitados existentes en las empresas “Son diversas las situaciones en las que están expuestas los accesos al financiamiento, esto se debe por desacuerdos existentes entre la oferta y la demanda, de esta manera se dan las limitaciones económicas” (HERNÁNDEZ, 2013).

Con lo que cuenta una empresa sin considerar el tamaño para esto; sus administradores deben sacar el mayor rendimiento posible. Para lograrlo deberán recurrir al mercado financiero y proveerse de los recursos que hagan falta como créditos o préstamos. Existiendo así un equilibrio entre lo que la empresa pide el préstamo y lo que posee para utilizarlo “Para compensar los efectos nocivos mediante las actuales perspectivas que han permitido la facilidad de la producción tradicional, han logrado de esta manera mejorar su razón de subsistencia dentro de los mercados involucrados” (Renard, 2013).

Los Estados Financieros son importantes porque sus documentos tienen validez oficial permitiendo tener un conocimiento muy claro y organizado sobre las finanzas mediante el cual aprendemos del pasado para progresar al año siguiente. En el cual se formalizan los ingresos, gastos y ganancias que se obtuvieron en el transcurso del periodo indicado. En caso de ser el cliente individual los Estados Financieros les permite saber cuánto gastó, cuánto ahorró y en qué invirtió. De ésta manera sabrá que tan beneficioso ha sido y así podrá comparar cada año el rendimiento real de la empresa. Tanto al acreedor como al que otorga un financiamiento puede servir como referencia de aquellas finanzas para aquella empresa y así determinar el riesgo de la operación y capacidad de pago, si un Estado Financiero es confiable se lo puede ayudar que se conceda un buen crédito, hipoteca o financiamiento.

El objetivo es responder a las preguntas expuestas por clientes, pudiendo así manifestar el ambiente sobre la situación del patrimonio financiero y económico de la empresa, así como el desarrollo a corto plazo la idea de esto es que las empresas se beneficien al momento de incrementar los flujos de ingresos y reducir la salida de sus egresos.

La ventaja competitiva del presente trabajo busca mantener el equilibrio tanto de sus activos como pasivos garantizando su rentabilidad y liquidez que generará la empresa mediante su producción, una correcta administración y la distribución de sus bienes, creando seguridad tanto para sus clientes como para sus proveedores. Al ser de manera negativa será una destrucción para la empresa y su competencia al nivel del mercado caería. Tomar decisiones a tiempo es la mejor opción para que la empresa sea factible al momento de competir.

ARGUMENTACIÓN TEÓRICA

1. ESTADOS FINANCIEROS

En los Estados Financieros en base a las NIC se encuentran el ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL y/o BALANCE GENERAL y el ESTADO DE RESULTADO conocido como pérdidas y ganancias del ejercicio en la actualidad se aplican las NIIF en la cual exige la preparación y presentación de los ESTADOS FINANCIEROS como son: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA, ESTADO DE RESULTADO, ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO, ESTADO DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO, NOTAS EXPLICATIVAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS.

“Los Estados Financieros deberán ser eficientes para que la empresa tome decisiones correctas, a medida que se van elaborando, asegurando así el nivel de transparencia para sus clientes “ (Díaz Becerra, 2014).

El análisis financiero es una ciencia que se establece en los procesos de estudio permitiendo así entender y comprender el estilo del estado financiero de la empresa para así saber su financiamiento y adquisición propia. Los Estados Financieros se pueden utilizar por medio de dos métodos que son horizontales y verticales. El método horizontal acepta el estudio a los estados financieros, el método vertical permite saber la importancia de los distintos criterios adecuados con respecto a un todo.

1.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (BALANCE GENERAL)

“El balance general, que también se conoce como estado de situación financiera, es un informe en el cual se presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento. En él se muestra los montos del activo, pasivo y capital contable en una fecha específica” (Gujardo, CONTABILIDAD FINANCIERA, 2014, p.137).

BALANCE GENERAL ILUSTRATIVO



Es un informe muy útil para la toma de decisiones tanto en la inversión como en el financiamiento para la empresa. Los activos y pasivos corrientes son a corto plazo es decir que deberán convertirse en liquidez hasta un periodo de tiempo de un año o menos.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
ACTIVO		
EFFECTIVO	XXXXX	
CUENTAS A COBRAR	XXXXX	
INVENTARIO	XXXXX	
GASTO PAGO.X ADELANT.	XXXXX	
TOTAL ACTIVO	XXXXX	
CORRIENTE		
ACTIVO FIJO NETO	XXXXX	
TOTAL ACIVO	XXXXX	
PASIVO Y PATR. NETO		XXXX
CUENTAS POR PAGAR		XXXX
DOCUMENTOS POR PAGAR		XXXX
GASTOS ACUMULADOS		XXXX
IMPUESTOS POR PAGAR		XXXX
IMPUESTOS DIFERIDOS		XXXX
TOTAL PASIVO		XXXX
CORRIENTE		
DOCUMENTOS A PAGAR L.P.		XXXX
TOTAL PASIVO		XXXX
CAPITAL SOCIAL		XXXX
GANANCIAS RETENIDAS		XXXX
TOTAL PATR. NETO		XXXX
TOTAL PASIVO + PATR. NETO		XXXX

El Balance General debe presentar abiertamente los tres grupos de cuentas que son:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

1.2. ESTADO DE RESULTADO

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias provee una síntesis respecto de los resultados operativos de la empresa durante un periodo dado.

“Resume los resultados de las operaciones de la compañía referente a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo. Del estado de resultado se obtienen los resultados de las operaciones para determinar si se ganó o perdió en el desarrollo de éstas” (Gerardo Guajardo Cantú, 2014).

En éste Estado muestra los ingresos, gastos y los beneficios o pérdidas que ha producido la empresa mediante un periodo determinado. En este estado no todas las cuentas registradas se reflejan en el CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO.

ESTADO DE RESULTADOS POR EL PERIODO DEL XXXXX AL XXXXXXX		
	INGRESOS	XXXX
MENOS:	COSTOS	XXXX
	UTILIDAD(PERDIDA)BRUTA	XXXX
MENOS:	GASTOS DE OPERACIÓN	XXXX
	UTILIDAD(PERDIDA)EN OPERACIONES	XXXX
MAS O MENOS:	OTROS INGRESOS(EGRESOS)	XXXX
	UTILIDAD (PERDIDA)NETA ANTES DE I.S.L.R.	XXXX
MENOS:	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	XXXX
	UTILIDAD (PERDIDA) NETA	XXXX

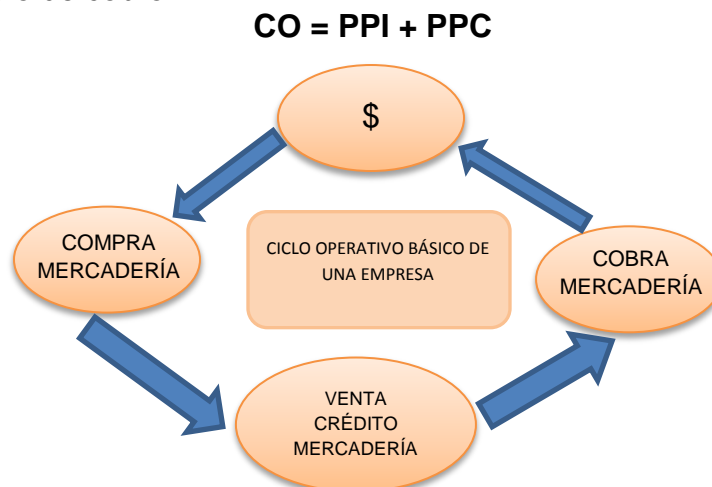
2. CICLO OPERATIVO

“Es el periodo a partir del compromiso de efectivo, para realizar compras, hasta la recuperación de las cuentas por cobrar, derivada de las ventas de bienes o servicios”.
(James C. Van Horne & John M. Wachowicz, 2002, p.143)

Consta de tres actividades principales: compra de recursos, elaboración del producto y distribución del producto (venta). Para sostener la liquidez de la empresa se debe financiar sus activos a corto plazo durante ese ciclo, mantener un saldo de efectivo para pagar las cuentas de vencimiento, invertir en inventario para proveer rápidamente los pedidos de los clientes y debe invertir en cuentas por cobrar para extender créditos a sus clientes.

Está compuesto por dos periodos promedios que son:

- Periodo promedio del inventario
- periodo promedio de cobro



Es el conjunto de procedimientos, actividades e información que deban desarrollar varios tipos de organizaciones para satisfacer sus logros “Las empresas deberían tomar sus informes de años anteriores y lograr decisiones óptimas para reducir el costo y el tiempo que se necesita para la producción y lograr una excelente productividad” (Oosterbeek y Ponce & Agüero y Pérez, 2014).

3. CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO

“Representa el intervalo de tiempo neto entre la cobranza de los ingresos en efectivo por concepto de ventas del producto y los pagos en efectivo por concepto de las diversas compras de recursos realizadas por la compañía” (Moyer R, 2005, p.531).

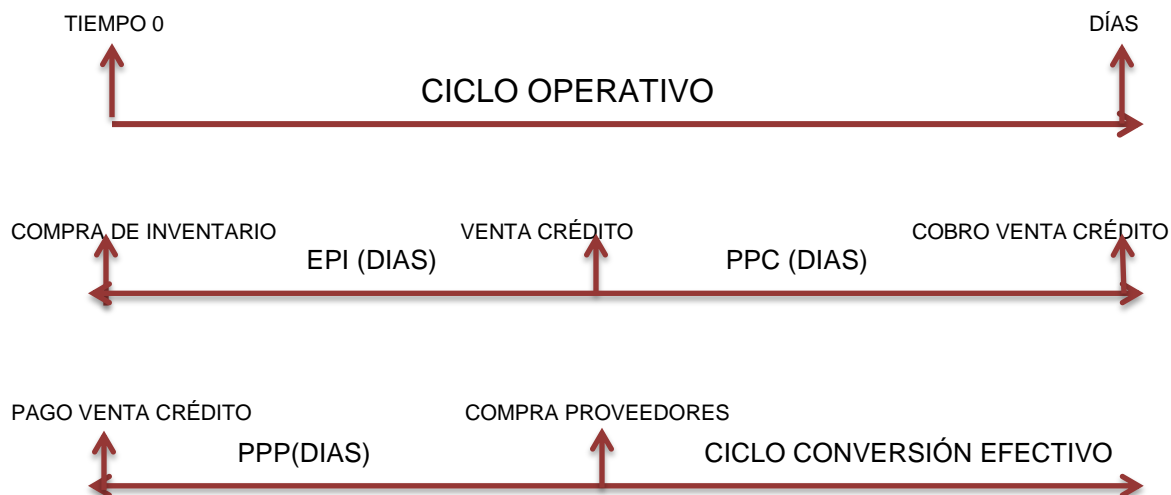
Una vez estudiado el ciclo operativo y sus respectivas cuentas (inventario y cuentas por cobrar) podemos comprender el ciclo de conversión del efectivo mediante el cual indica el tiempo promedio en que se ha invertido un dólar en los activos circulantes. Es el intervalo temporal entre la cobranza de los ingresos en efectivo por la venta del bien y los pagos en efectivo por la compra de los bienes realizados por la empresa. Si aumenta el tiempo en el ciclo de operación sin haber un aumento en el periodo de aplazamiento de cuentas por pagar se extiende el Ciclo de Conversión del Efectivo y genera una necesidad en el financiamiento del capital de trabajo en la empresa.

$\text{CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO} = \text{CICLO DE OPERACIÓN} - \text{PERIODO DE APLAZAMIENTO DE CUENTAS POR PAGAR}$

En un ciclo de conversión de efectivo para un periodo determinado se utiliza lo siguiente:

- Balance general
- Estado de resultado
- Indicadores financieros

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO ILUSTRATIVO



3.1. CATEGORIAS DE RAZONES FINANCIERAS

3.1.1. INDICADOR DE LIQUIDEZ

Este indicador parte de la necesidad de medir la capacidad de la empresa para saldar sus obligaciones a corto plazo también sirve para crear la facilidad o dificultad que tiene la empresa para la cancelación de sus pasivos corrientes al instante de transformar el

efectivo a sus activos corrientes de esta manera se mide la aptitud que tiene la empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

3.1.2. INDICADOR DE ACTIVIDAD

Mide la eficacia en la cual las empresas usan sus recursos de esta manera se determina la escala de rotación del componente del activo, el grado de recuperación de los créditos y pago de las obligaciones, la eficacia en la cual la empresa usa sus activos según la velocidad de recuperación de las utilidades en ellos.

3.1.3. INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO

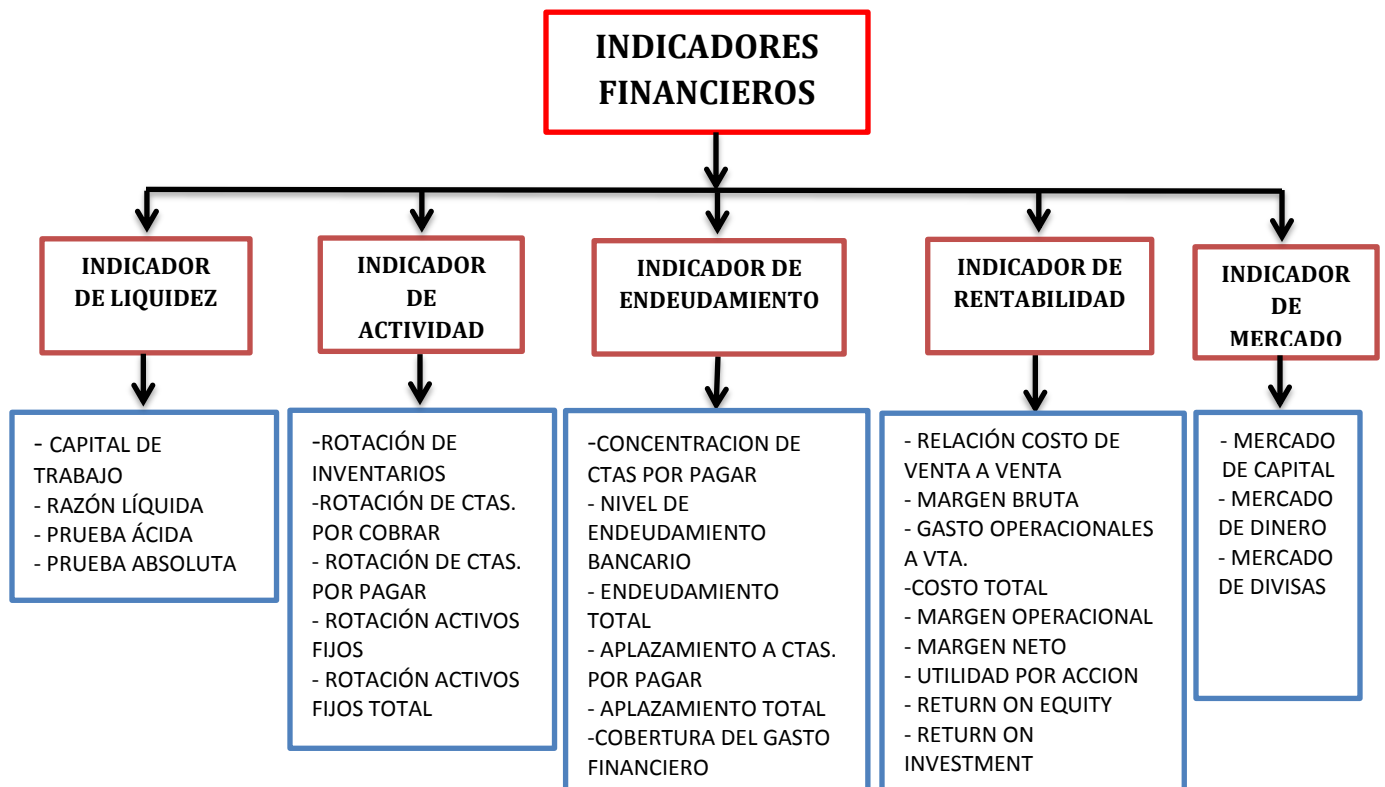
Tiene por objeto medir en qué nivel y aspecto aportan los acreedores para el financiamiento de la empresa. También trata de medir el riesgo en que puedan estar los acreedores como los propietarios de la empresa.

3.1.4. INDICADOR DE RENTABILIDAD

Sirve para medir la realidad gerencial que tiene la empresa para controlar sus costos y gastos y así transformar sus ventas en la utilidad. Para el inversionista es estudiar la forma para producir la devolución de tales valores invertidos en la empresa: Rentabilidad del Patrimonio y Rentabilidad del Activo Total.

3.1.5. INDICADOR DE MERCADO

Es la unión de mercados compuesto por: mercado de capital, mercado de dinero y mercado de divisas pueden ser al contado y a plazo, es un mercado donde se aplican los activos financieros.



INDICADOR FINANCIERO DE ACTIVIDAD

El indicador utilizado en este ejercicio es de actividad nos ayuda a establecer los niveles de calidad con que cuenta la empresa para el uso de sus bienes y recuperación del mismo. Permitiendo de esta manera saber si la empresa usa correctamente sus recursos tales como inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y otros creando así un rendimiento alto mediante sus operaciones invirtiendo poco para obtener ventas satisfactorias y mantener solvente a la empresa ante el riesgo de una crisis de liquidez.

ROTACIÓN DE INVENTARIO: (CRI)

$$\text{CRI} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}} = (\text{veces})$$

El inventario depende del estilo de la oferta (producción) y la demanda (clientes) mientras más amplio es el suministro mayor es el volumen del inventario “La permanente preocupación financiera de las empresas está centrada en gran medida de la forma en que utilizan los activos y en qué forma los vuelven rentables o como logran que sean productivos, entregando al cliente lo que quiere de acuerdo con el compromiso y una cada vez mayor rentabilidad al tener en el inventario lo que realmente incrementa la rentabilidad mediante la rotación del inventario ” (Moreno- Moya & Munuera-Aleman, 2014).

Es el número de veces que el inventario debe cambiar en un periodo de tiempo por lo general hasta un año. Cuanto mayor sea la rotación del inventario más será las veces de cambiar el inventario en cuentas por cobrar mediante las ventas. Entonces a mayor rotación más eficaz será el uso de los inventarios en la empresa, mediante la calidad del bien y las ventajas existentes en el mercado con nuevos productos “Centrándose en medidas como la calidad del producto, su nivel de novedad o la ventaja competitiva que genera para la empresa; la literatura de marketing se centra en las relaciones de organización con el mercado, lo que refleja la perspectiva externa” (Aguilar Santamaría, 2012).

EDAD PROMEDIO DEL INVENTARIO: (EPI)

$$\text{EPI} = \frac{360}{\text{CRI}} = (\text{días})$$

Se mide en días la rotación de inventarios se junta con el indicador anterior para tener una mejor recepción para el número de veces al año que se saca el inventario para la venta y cada cuántos días para producir esta rotación.

(Es el tiempo que se necesita para producir las ventas)

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR: (RCXC)

$$\text{R.CxC} = \frac{\text{Venta}}{\text{P. cuentas por cobrar}} = (\text{veces})$$

Son deudas a corto plazo, el cliente actúa como deudor y la empresa como acreedor compran al instante y sus pagos son en fechas futuras las empresas para seguir activas deben financiar sus operaciones mediante los activos corrientes en base a sus actividades diarias” la dirección del capital hacia los proyectos de inversión dan paso al crecimiento de la empresa y el buen funcionamiento de la economía “ (MARTÍN LÓPEZ, GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, & PÉREZ DE LAS VACAS, 2010).

Las empresas al no obtener un nivel de liquidez óptimo hace que sus recursos financieros se dificulten y su impacto económico sería una crisis de solvencia. Las empresas en la actualidad establecen políticas y restricciones para sus clientes porque no podrían subsistir solo con las ventas de sus productos al contado y así facilitarían su permanencia en el mercado, mediante sus lineamientos obtendrán sus beneficios necesarios tomando en cuenta los créditos formales que es una obligación entre ambas partes para dar mayor validez a su ejecución como son:

- Créditos Comerciales; son aquellos que conceden sus créditos a los clientes.
- Créditos Empresariales; son concedidos entre empresas.
- Créditos Bancarios; son créditos otorgados por los entes financieros.

“Para otorgar los créditos es muy importante que sus clientes deberán ser solventes y así podrán responder al momento de cancelar sus créditos, deben tener un buen historial de créditos de esta manera se le haría fácil para la empresa de acceder a sus préstamos” (González Cardozo, Hernández Gil, & Gil Urdaneta, 2012).

Mide el número de veces que en el año se cobran las cuentas pendientes para volver a financiar el dinero, se relaciona la compra de activos que proceden de las ventas a crédito con cuentas de futuros ingresos. (Representa el número de veces que ha cumplido el ciclo comercial en un periodo determinado en que se ha expuesto las ventas netas)

PERIODO PROMEDIO DE COBRO: (PPC)

$$P.P.C = \frac{360}{\text{Rotac. cuentas por cobrar}} = (\text{días})$$

Mide el promedio de días que demora en cobrarse las cuentas pendientes de cobro para volver a financiar el dinero. (Es el tiempo que se necesita para cobrar las cuentas de clientes).

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR: (RCXP)

$$R.C \times P = \frac{\text{Costo de Venta}}{P.\text{cuentas por pagar}} = (\text{veces})$$

Es la cuenta principal de un ente económico, para obtener el financiamiento excelente estudiarán sus Estados Financieros para llegar a una conclusión, que el apalancamiento sea positivo ante la forma de sus activos y el crecimiento del mismo “Encuentran que tanto

la calidad como la cantidad de la información contenida en los Estados Financieros se relacionan positivamente con el apalancamiento de las empresas” (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2012).

Las PYMES para beneficiarse de un crédito evalúan los tipos de mercados de tal manera que aplican diferentes tasas de interés para los préstamos según el tamaño de la empresa, las limitaciones de las PYMES para el sector privado y la ilimitación de los Proveedores para obtener capital estas son unas de las dificultades para proporcionar los créditos a este tipo de agentes (Goldstein, 2014).

Se mide las veces al año que se cancelarán las cuentas que estaban pendientes de pago se relaciona el valor de la mercadería vendida que establece el inventario con cuentas de pagos futuros. (Significa la rapidez con que han sido creadas las cuentas por pagar)

PERIODO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR: (PPP)

$$P.P.P. = \frac{360}{\text{Rotac. Cuentas por pagar}} = \text{días}$$

Se mide los días para la cancelación de cuentas pendientes de pago. (Es el tiempo en que se efectúa la cancelación a los proveedores)

PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO

4. Desarrollo del Caso Práctico.

El indicador financiero de actividad de la empresa refleja los siguientes datos:

INVENTARIO

CRI	9 VECES
EPI	$360 \div 9 = 40$ DIAS

CUENTAS POR COBRAR

RCXC	6 VECES
PPC	$360 \div 6 = 60$ DIAS

CUENTAS POR PAGAR

RCXP	3 VECES
PPP	$360 \div 3 = 120$ DIAS

CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO

$CCE = EPI + PPC - PPP$

$CCE = 40 + 60 - 120$

$CCE = 20$ DIAS

- **ROTACIÓN DE INVENTARIO**

El inventario ha rotado 9 veces o se ha comprado en el año. Cada 40 días se renueva stock. Por cada dólar invertido en inventario la rotación nos genera \$8,00 más.

- **ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Por cada dólar que se debe ganamos \$5,00. Las 6 veces nos indica que nuestras cuentas por cobrar se ha generado y recuperado cartera. Es decir que en 60 días se genera y recupera la rotación de cartera.

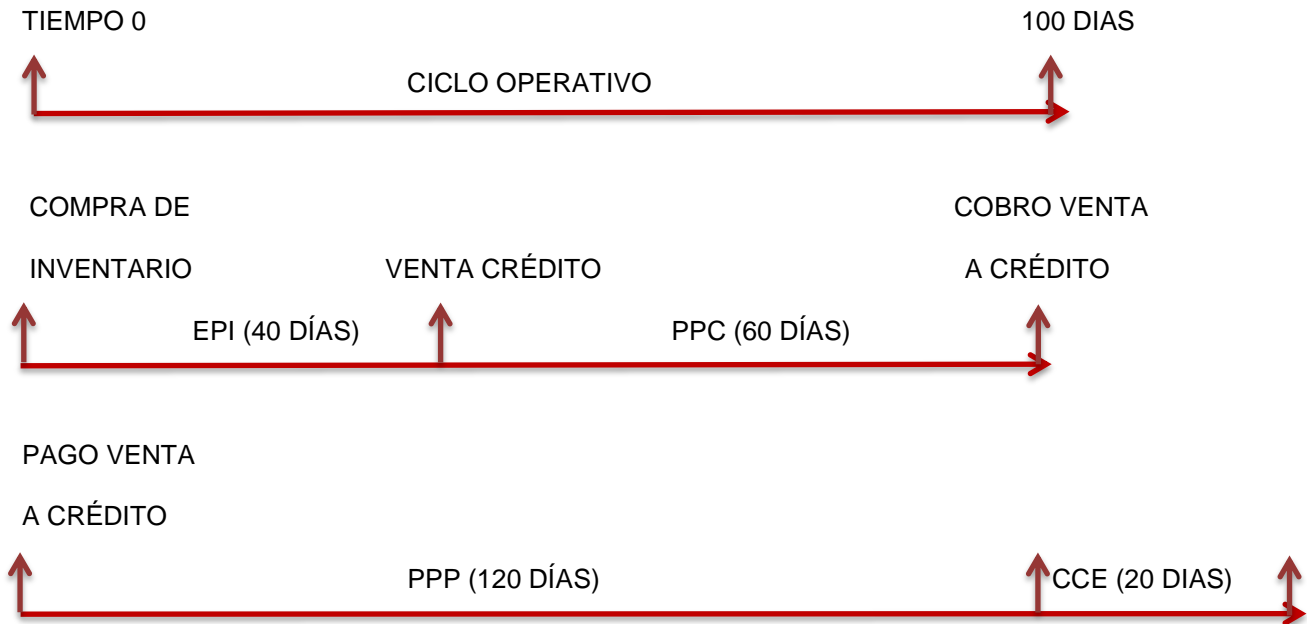
- **ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR**

Las 3 veces es de lo que se obtiene financiamiento y se pagan las deudas. Por cada dólar recibido en financiamiento por terceras personas cancelamos \$2,00. El período de financiamiento y cancelación de deudas a corto plazo es cada 120 días.

- **CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO**

La empresa necesita 20 días para volver a financiarse mediante el cobro de las ventas que se realizaron a crédito.

DESARROLLO DEL EJERCICIO



MANUAL PRÁCTICO DEL EJERCICIO DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO.

CICLO OPERATIVO

EPI + PPC

$$40 + 60 = 100 \text{ días}$$
$$\text{CRI} = \frac{\text{COSTO DE VENTA}}{\text{INVENTARIO PROM.}} = \frac{27.000}{3.000} = 9$$

$$\text{R.C x C} = \frac{\text{VENTA}}{\text{P.CTAS x COBRAR}} = \frac{30.000}{5.000} = 6$$

$$\text{R. C x P} = \frac{\text{COSTO DE VENTA}}{\text{P. CTAS x PAGAR}} = \frac{27.000}{9.000} = 3$$

$$\text{EPI} = 360 / 9 = 40 \text{ d.}$$

$$\text{PPC} = 360 / 6 = 60 \text{ d.}$$

$$\text{PPP} = 360 / 3 = 120 \text{ d.}$$

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO

EPI + PPC – PPP

$$40 + 60 - 120$$

20

CONCLUSIONES

Como conclusión del presente trabajo de investigación puedo decir que la Empresa Fabiola S.A. tiene un Ciclo Operativo de 100 días en el cual la empresa deberá de comprar su materia prima, rotar sus ventas, recuperar cartera y cancelar a sus proveedores para volver a financiar la empresa si lo necesita. Rotación de Inventario parte por la compra de sus recursos ha hecho una rotación de 9 veces al año y su EPI es de 40 días; quiere decir que su inventario a rotado con rapidez porque la empresa aplicó técnicas de promociones y ofertas para que sus clientes realicen sus pagos a tiempo con sus respectivos descuentos también se ha utilizado un buen manejo en marketing elevando el volumen de sus ventas. Analizada la Rotación de Cuentas por Cobrar se toma en cuenta que existe un progreso en la administración de recuperación de cartera que rotó 6 veces al año y su PPC fue de 60 días tomando en cuenta la gestión del departamento de cobranza que ha desarrollado estrategias para sus clientes por medio de las exigencias en sus políticas de créditos y cobranzas con restricciones que tienes la empresa. La Rotación de Cuentas por Pagar han hecho un papel excelente al rotar 3 veces al año obteniendo un PPP de 120 días esto se debe a que la empresa negoció más días de crédito con sus proveedores. El Ciclo de Conversión del Efectivo obtuvo 20 días a favor de la empresa no necesitaría de financiamiento externo porque cuenta con suficiente liquidez para volver a producir.

Se recomienda en general a las empresas que son administradas para la producción, elaborar sus Estados Financieros periódicamente y así observar las debilidades y puntos fuertes que tiene la empresa para asumir decisiones oportunas, no deberían endeudarse más de lo que posee la empresa, manejar un buen marketing para sus ventas es lo ideal para obtener un rendimiento satisfactorio en el volumen de sus ventas, el inventario debería rotar con rapidez pero en menor tiempo de días y así recuperar sus cuentas por cobrar en un tiempo corto para pagar a sus proveedores en un lapso normal y volver a financiar la empresa para seguir el curso de sus operaciones sin temor a un riesgo de liquidez.

BIBLIOGRAFÍA

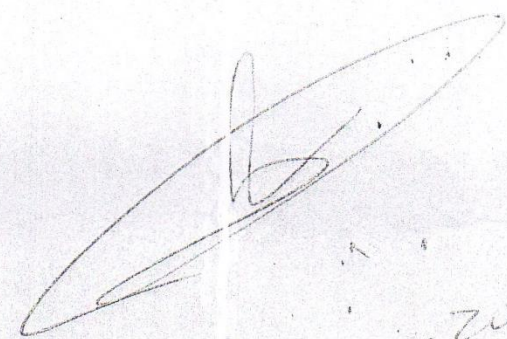
- Aguilar Santamaría, P. A. (2012). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *pensamiento & gestión*, 162.
- Díaz Becerra, O. A. (2014). EFECTOS DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF EN LA PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS PERUANAS EN EL AÑO 2011. *UNIVERSO CONTÁBIL*, 128.
- Gerardo Guajardo Cantú, N. E. (2014). Estados Financieros y Cierre. México: Mc Graw Hill Education.
- Goldstein, F. &. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR*, 151.
- González Cardozo, C. E., Hernández Gil, C. J., & Gil Urdaneta, W. d. (2012). Políticas de crédito aplicadas por las empresas del sector de repuestos automotrices. *Multiciencias*, 163.
- Guajardo, G. G. (2014, p.137). *CONTABILIDAD FINANCIERA*. México: Mc Graw Hill.
- HERNÁNDEZ. (2013). EVALUACIÓN DE LA CONVERSIÓN A CAFÉ ORGÁNICO USANDO LA METODOLOGÍA DE OPCIONES REALES. *CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN*, 92.
- James C. Van Horne & John M. Wachowicz, J. (2002, p.143). *ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. México: Pearson.
- MARTÍN LÓPEZ, S., GARCÍA- GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., & PÉREZ DE LAS VACAS, G. L. (2010). LAS DIFICULTADES DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ANTE LA CRISIS ECONÓMICA: LA CREACIÓN DE UNA ENTIDAD FINANCIERA DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVA. *REVESCO*, 17.
- Moreno- Moya, M., & Munuera-Aleman, J. L. (2014). ¿Es importante la creatividad en el desarrollo de nuevos productos? *UNIVERSIA BUSINESS REVIEW*, 78.
- Moyer R, M. G. (2005, p.531). *Administración Financiera Contemporánea*. Thomson.
- Oosterbeek y Ponce, 2., & Agüero y Pérez, 2. (2014). Las tecnologías de la información y la comunicación y el desempeño de las firmas: Evidencia de las Firmas Industriales del Ecuador. *CIENCIAS ESTRATÉGICAS*, 23.
- Renard. (2013). Evaluación de la conversión a café orgánico usando la metodología de opciones reales. *CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN*, 93.
- Vera-Colina, M., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2012). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR*, 152.

https://secure.orkund.com/... 15639%01-47509-02-09

URKUND

Document GARCIA SERRANO FABIO A.docx (D15789736)
Submitted 2015-10-21 11:36 (-05:00)
Submitted by Jollague (jollague@utmachala.edu.ec)
Receiver jollague.utmac@analysis.orkund.com
Message REVISION DE EXAMEN COMPLEXIVO [Show full message](#)

6% of this approx. 9 pages long document consists of text present in 5 sources.



22-10-2015
14h 38