Casos de aplicación

Caso 1. Comercial Andina S.A.C.

Comercial Andina S.A.C. vende artículos para el hogar. Durante los últimos tres meses sus ventas aumentaron, pero también crecieron las compras al crédito y los pagos pendientes a proveedores. El gerente desea abrir un segundo local. Un banco analiza otorgarle un préstamo y uno de sus principales proveedores evalúa ampliar el plazo de pago de 30 a 60 días.

Responde:

¿Cuál alternativa identifica y clasifica correctamente a tres usuarios de la información contable presentes en el caso?	**¿Qué información contable sería más relevante para el gerente antes de decidir la apertura de un segundo local?**
¿Qué información necesita principalmente el banco para decidir si concede el préstamo?	**¿Qué decisión podría tomar el proveedor después de analizar la información contable de Comercial Andina?**
¿Por qué el incremento de las ventas no es suficiente para justificar la apertura de un segundo local	**¿Qué información debería revisarse primero antes de decidir la expansión?**
¿Cuál afirmación responde mejor a la pregunta "¿crecer en ventas siempre significa tener capacidad de pago?	

Profesor Angel Maidana Cuadros

LIVEWORKSHEETS