



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NOMBRE DE LA ALUMNA: ALICIA DEL CARMEN PEREZ HERNANDEZ.

LICENCIATURA: CONTADURÍA PÚBLICA.

NOMBRE DEL PROFESOR: MIGUEL ANGEL JIMENEZ MORENO.

NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO LAS VENTAS EN ABONO.

PASIÓN POR EDUCAR

MATERIA: CONTABILIDAD AVANZADA

GRADO: 6TO

GRUPO: (E)

A decorative border of palm trees surrounds the page. The top border consists of 18 palm trees. The bottom border consists of 18 palm trees. The left and right borders each consist of 20 palm trees, arranged in a vertical column.

## Introducción

Toda empresa tiene como objetivo tener ventas, incluyendo los pequeños negocios, de un bien o servicios que brindan a sus clientes, los que compran los productos hay personas que piden a crédito luego abonan de mes en mes o dependiendo el periodo que se le otorga, tiene que cumplir con los pagos correspondientes, en caso de que no las cumplan corren por cuenta de la empresa, y los clientes se les aplica las normas que la empresa acostumbra cobrar para su bien vendido, la empresa le beneficia, todo lo que se abona en caja porque obtiene mas capital por las compras realizadas, como también tiene ventajas y desventajas por parte de la empresa no se logra recuperar algunas inversiones que se hacen.

A decorative border of palm trees surrounds the page. The trees are arranged in a grid-like pattern, with a row of 15 trees at the top, a row of 15 trees at the bottom, and vertical columns of 15 trees on the left and right sides. The trees are green with brown trunks.

## Las ventas

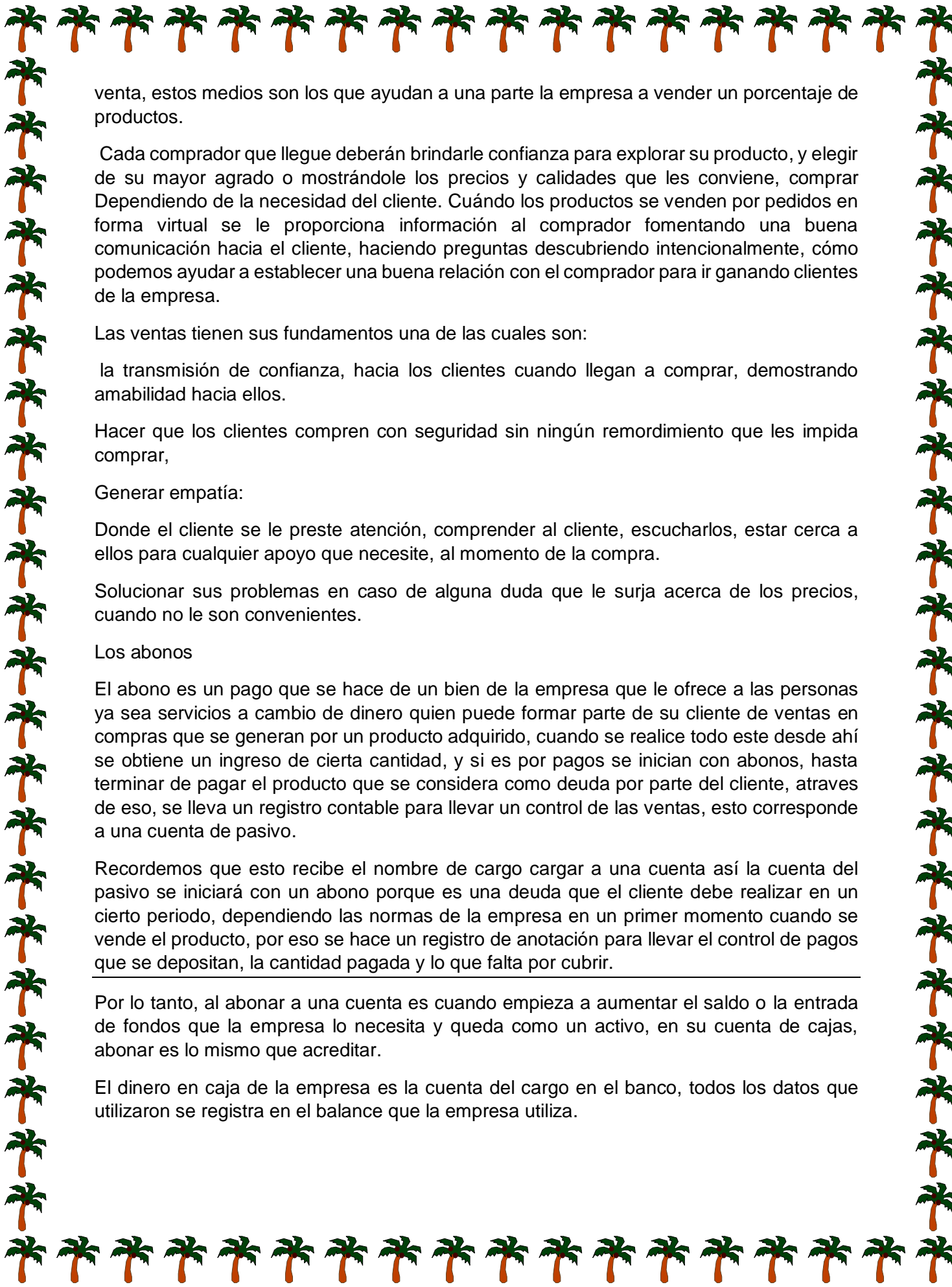
La venta es la clave de cualquier empresa que hace referencia un a transacción que produce o saca bienes u servicios de fruto de su actividad que se desarrolla a cambio de un precio asignado que tenga beneficios favorable, que la empresa recibe ingresos que le permite desarrollar el negocio para un crecimiento mutuo, y sea indispensable para todas las actividades que se realicen diariamente, llevando un control de todas las transacciones en la contabilidad e ir registrando todo los datos necesarios que requieran, así poder calcular los montos que se gastaron, en inversiones que se hicieron para calcular el punto de equilibrio que la empresa debe tener en un cierto periodo, esto se debe que el punto de equilibrio desde un inicio la empresa fija una cantidad exacta que se debe obtener para nivelar un porcentaje de ventas que es denominada por parte de la empresa, entonces está obligado a que sean vendidas un mayor número de productos para superar el punto de equilibrio.

Para que una empresa funcione debe tener un nivel de ventas para recuperar todo los inversión que realiza para poder producir el producto o servicio que se vende cada día, si hay mayor número de ventas, el beneficio es de la empresa, pero también tiene que ver la calidad de los productos que sacan ala venta, para satisfacer la necesidad de las personas o clientes quienes compran todo los usos y consumos, el trato del empleado que brinda hacia la sociedad que atienden, tiene que ver mucho la actitud que se refleja por fuera convenciendo a los empleados. En caso de no ser así corre riesgo de no tener suficiente liquidez que se le a proporcionado, entonces es donde puede ir a la quiebra el negocio cuando no haya una buena organización, control de los registros contables y la comunicación.

### Características

- Si el vendedor no quiere tener ningún riesgo al vender a plazos, se pueden usar alguno de los siguientes supuestos, los cuáles protegen las mercancías de los vendedores en caso de que el comprador no realice uno o varios de los pagos pactados entre ellos:
- El primero es la retención de la factura, el cual es el título de propiedad de las mercancías. Esto le permite al vendedor permanecer con la propiedad o artículo hasta que se realice el último pago acordado.
- El segundo es entregar o ceder la factura al comprador, a favor del vendedor hasta que se haya realizado

hoy en día los compradores tienen más facilidades de compras en distintas páginas de internet ya que las empresas utilizan esas estrategias de ventas, para que sus productos para que sean distribuidos en las diferentes partes del país y no solo en el territorio nacional. También se utilizan volantes trípticos para ver promociones de los productos que salen a la



venta, estos medios son los que ayudan a una parte la empresa a vender un porcentaje de productos.

Cada comprador que llegue deberán brindarle confianza para explorar su producto, y elegir de su mayor agrado o mostrándole los precios y calidades que les conviene, comprar Dependiendo de la necesidad del cliente. Cuándo los productos se venden por pedidos en forma virtual se le proporciona información al comprador fomentando una buena comunicación hacia el cliente, haciendo preguntas descubriendo intencionalmente, cómo podemos ayudar a establecer una buena relación con el comprador para ir ganando clientes de la empresa.

Las ventas tienen sus fundamentos una de las cuales son:

la transmisión de confianza, hacia los clientes cuando llegan a comprar, demostrando amabilidad hacia ellos.

Hacer que los clientes compren con seguridad sin ningún remordimiento que les impida comprar,

Generar empatía:

Donde el cliente se le preste atención, comprender al cliente, escucharlos, estar cerca a ellos para cualquier apoyo que necesite, al momento de la compra.

Solucionar sus problemas en caso de alguna duda que le surja acerca de los precios, cuando no le son convenientes.

Los abonos

El abono es un pago que se hace de un bien de la empresa que le ofrece a las personas ya sea servicios a cambio de dinero quien puede formar parte de su cliente de ventas en compras que se generan por un producto adquirido, cuando se realice todo este desde ahí se obtiene un ingreso de cierta cantidad, y si es por pagos se inician con abonos, hasta terminar de pagar el producto que se considera como deuda por parte del cliente, a través de eso, se lleva un registro contable para llevar un control de las ventas, esto corresponde a una cuenta de pasivo.

Recordemos que esto recibe el nombre de cargo cargar a una cuenta así la cuenta del pasivo se iniciará con un abono porque es una deuda que el cliente debe realizar en un cierto periodo, dependiendo las normas de la empresa en un primer momento cuando se vende el producto, por eso se hace un registro de anotación para llevar el control de pagos que se depositan, la cantidad pagada y lo que falta por cubrir.

---

Por lo tanto, al abonar a una cuenta es cuando empieza a aumentar el saldo o la entrada de fondos que la empresa lo necesita y queda como un activo, en su cuenta de cajas, abonar es lo mismo que acreditar.

El dinero en caja de la empresa es la cuenta del cargo en el banco, todos los datos que utilizaron se registra en el balance que la empresa utiliza.

A decorative border of palm trees surrounds the page. The top border consists of 18 palm trees. The left and right borders are vertical columns of 18 palm trees each. The bottom border consists of 18 palm trees.

## Conclusión

En la redacción se hizo mención sobre las ventas que tienen sobre los productos que ofrecen y hacer una transacción de bienes y servicios donde se desalienta sus actividades de la propia empresa, algo que le beneficie su entorno laboral, sea el motivo que generalmente obtenga más ganancias, para las ventas algunas personas les facilita comprar por crédito haciendo un pedido a domicilio, que le favorece al cliente adquirir el producto pero la empresa le cuesta porque cuando es un encargo tiene que contratar personal para que se haga cargo de la entrega del producto que fue vendido, por otra parte le conviene por lo que le genera ingreso en caja. Por lo tanto, para la compra se necesita abonar cuando la empresa le deben por algún bien, en caso de incumplimiento se aplicarán las normas estipuladas en el documento que se le entrego el cliente al cuando se hizo las compras.

A decorative border of palm trees surrounds the page. The border consists of a top row of 18 palm trees, a bottom row of 18 palm trees, and two vertical columns of 18 palm trees each on the left and right sides.

## Bibliografía

<https://www.significados.com/venta/#:~:text=Venta%20es%20una%20acci%C3%B3n%20que,participio%20pasado%20de%20%E2%80%9Cvendere%E2%80%9D.>

<https://numdea.com/ventas.html>.

<https://deconceptos.com/ciencias-sociales/venta>

<https://www.significados.com/venta/>

<https://economipedia.com/definiciones/abono-contabilidad.html>

<https://www.billin.net/glosario/definicion-abonar/>

<http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2015C01510#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20de%20contabilidad%2C%20un,de%20un%20periodo%20de%20tiempo.>

[https://www.ecured.cu/Teor%C3%ADa\\_del\\_cargo\\_y\\_el\\_abono](https://www.ecured.cu/Teor%C3%ADa_del_cargo_y_el_abono)