



Nombre de alumno: Francisco Guzmán Rueda

Nombre del profesor: miguel Ángel Jiménez moreno

Nombre del trabajo: ensayo de las ventas en abono

Materia: contabilidad avanzada

Carrera: Contaduría pública

Grado: sexto cuatrimestre

Ocosingo Chiapas a 06 de junio 2020.

INTRODUCCION

En el presente trabajo se pretende abordar el tema de las ventas en abono, así como su concepto, las características, sus ventajas y desventajas que presentan al emplearlo en una empresa como estrategia de ventas. Del mismo modo, se trata de ampliar los conocimientos en cuanto al desarrollo de las actividades que se llevan a cabo en las entidades económicas que se dedican a la enajenación de bienes.

VENTAS EN ABONOS

Desde la antigüedad las tribus que poblaron el territorio de los distintos pueblos de México, a través de las necesidades que se les presentó, se vieron en la necesidad de llevar a cabo la venta de sus productos empleando distintas formas de ventas o intercambios de productos, de los cuales entre ellos mismos se facilitaban dicha actividad llevando a cabo acuerdos mutuos de intercambios y así satisfacer sus necesidades. Después de un tiempo las civilizaciones se fueron ampliando de igual forma hubo personas que se dedicaron a actividades de producción y venta de productos dando lugar a la creación de empresas.

Posterior a todo esto, a través de las actividades de venta de sus productos los gerentes así como la administración se dieron cuenta que aparte de vender y cobrar en efectivo al momento de la enajenación de los bienes, también sería buena opción la venta en abonos.

Razón por lo que muchas empresas comenzaron a implementar estrategias de ventas en abono, brindando a las personas facilidades de adquirir los productos que la empresa oferta y que los clientes les satisfacen una necesidad, pero que no cuentan con recursos suficientes para pagarlo al contado.

Las características principales de las ventas en abonos es que se efectúan las enajenaciones de bienes con pagos en parcialidades y a un plazo, que la misma empresa ha establecido de acuerdo a sus conveniencias.

Estas operaciones de ventas tienen que ser bajo un documento legal donde la empresa y el cliente consideran criterios y formas de pago, que el comprador es consciente de dar cumplimiento a lo que en ello se indica toda vez que haya adquirido la mercancía.

Las ventajas que tienen las ventas en abonos es que la empresa aumenta sus niveles de ventas, por lo mismo que las facilidades de pagos son adaptables a su situación económica.

De este modo mientras que los clientes paguen en tiempo y forma la empresa aumenta sus niveles de rentabilidad y por ende mayores beneficios para sus accionistas.

Las desventajas que tiene es que, si aumenta demasiado las ventas en abonos y los clientes no pagan puntual como lo establece la empresa, empieza a presentar problemas en su flujo de efectivo y empieza a padecer de liquidez.

De igual forma, tiene que contratar más personal de crédito y cobranza para verificar en sus domicilios a sus clientes que presentan atrasos en sus pagos, operación que le va a generar costos en los sueldos de sus trabajadores.

En mi opinión, pienso que las ventas en abonos a pesar de las desventajas siempre presentan mayores beneficios a las empresas por los intereses que cobran cada vez que un cliente abona a su cuenta.

Y considero que también beneficia a la sociedad y a la economía del país de manera general.