



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Diliany Yamileth Perez Castro

TEMA: Cuadro de Importancia

PARCIAL: 2''

MATERIA: Contabilidad Avanzada

NOMBRE DEL PROFESOR: Ronal Salas Perez

LICENCIATURA: Contaduría Pública y Finanzas

CUATRIMESTRE: 6''

CONCEPTO	DEFINICION	OBJETIVOS	CARACTERISTICAS
EMPRESA	ES UNA UNIDAD PRODUCTIVA AGRUPADA DEDICADA A DESARROLLAR UNA ACTIVIDAD ECONOMICA CON ANIMO DE LUCRO. EN NJUESTRA SOCIEDAD, ES MUY COMUN LA CREACION CONTINUA DE EMPRESAS	SON LOS RESULTADOS,SITUACIONES O ESTADOS QUE UNA EMPRESA PRETENDE ALCANZAR O A LOS QUE PRETENDE LLEGAR, EN UN PERIODO DE TIEMPO Y A TRAVEZ DEL USO DE LOS RECURSOS CON LOS QUE DISPONE O PLANEA DISPONER	BUSCAN UN BENEFICIO ECONOMICO. POSEEN RECURSOS HUMANOS. DISPONEN DE CAPITAL. VARIEDAD DE PERFILES PROFECIONALES
MATRIZ	ES UN CONJUNTO DE BIDIMENCIONAL DE NUMEROS O SIMBOLOS DISTRIBUIDOS DE FORMA RECTANGULAR, EN LINEAS VERTICALES Y HORIZONTALES, DE MANERA QUE SUS ELEMENTOS SE ORGANIZAN EN FILAS Y COLUMNAS.	SON PARA DESCUBRIR SISTEMAS DE ECUACIONES LINEALES O DIFERENCIALES, ASI COMO PARA REPRESENTAR UNA APLICACIÓN LINEAS	SE REPRESENTAN POR MEDIO DDE UNA LETRA MAYUSCULA, Y SUS EELEMENTOS SE REUNEN ENTRE DOS PARENTESIS O CORCHETES, EN LETRA MINUSCULA. A SU VEZ, TIENE DOBLE SUPERINDICE: EL PRIMERO HACE REFERENCIA A LA FILA Y EL SEGUNDO A LA COLUMNA A LA QUE PERTENECE
SUCURSAL	ES UNA EMPRESA DE COMERCIO O INDUSTRIAL QUE DEPENDE DE UNA CASA MATRIZ Y PUEDE ESTAR UBICADA DENTRO DEL MISMO PAIS O FUERA DE EL. DEL MISMO MODO, UNA SUCURSAL SE CONVIERTE EN UNA AMPLIACION DE UNA EMPRESA, UNA SUCURSAL MANTIENE UNA RELACION DE DEPENDENCIA CON LA CASA MATRIZ, GENERALMENTE SE UBICAN EN	LLEVAN UN PROCESO DE VENTA A CLIENTES. ENTREGA DE PRODUCTOS. COMPRAS A PROVEEDORES. GESTION DE INVENTARIOS Y RECEPCION DE MERCANCIAS	<ol style="list-style-type: none"> 1- SON UNA EXTENCION DEL ORGANO PRINCIPAL, DESDE EL PUNTO DE VISTA JURIDICO 2- TIENEN MERCANCIA PARA LA VENTA DIRECTA 3- ADMINISTRN SU DINERO , AUNQUE TIENEN DEPENDENCIA ECONOMICA 4- COKMPARTEN EL

	LUGARES O REGIONES ESPECIFICAS DONDE LA CASA DE MATRIZ QUIERE EXPANDIR SUS OPERACIONES		SISTEMA CONTABLE, EN DONDE REGISTRAN LAS OPERACIONES REALIZADAS
PUNTO DE VENTA	ES UN LUGAR FISICO DONDE SE VENDEN LOS PRODUCTOS O LOS SERVICIOS DE LA MARCA. LA TIENDA MAS CONOCIDA DE PUNTO DE VENTA, PERO EXISTEN MUCHAS OTRAS: AGENCIAS, CONCESIONES, PUNTOS DE SERVICIOS, ETC.	SON LOS RESULTADOS ESPECIFICOS QUE SE QUIEREN CONSEGUIR DENTRO DEL AREA COMERCIAL, COMO EN AUMNETO DE NUMEROS DE CLIENTES O A LA REDUCCION DE LA PERDIDA DE LOS MISMOS. POR LO GENERAL, SUELEN SER MAS METAS A LO LARGO PLAZO, COMPUESTAS POR ETAPAS BREVES	<ol style="list-style-type: none"> 1- CATALOGO PARA ADMINISTRAR TUS PRODUCTOS 2- CONTROL DE TU PROCESOS DE VENTAS 3- CONTROL DE INVENTARIO Y ALMACEN 4- PERFILES DE USUARIOS Y PERMISOS DE SEGURIDAD 5- GENERACION DE REPORTES PARA CONOCER EL ESTADO DE TU NEGOCIO 6- FACTURACION ELECTRONICA
AGENCIA	ES UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A PRESTAR SERVICIOS Y QUE, POR LO GENERAL, GESTIONA ASUNTOS QUE NO LE SON PROPIOS. UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD, POR EJEMPLO, ES LA COMPAÑÍA QUE DESARROLLA E IMPLEMENTA LA PUBLICIDAD DE UN ANUNCIANTE (ES DECIR, SU CLIENTE)	ES AMPLIAR SU MERCADO PARA EL LOGRO DE MAYORES VENTAS Y POR LO TANTO INCREMENTA SUS UTILIDADES, DE IGUAL MANERA LA EXPANSIÓN DE MERCADO DA EL ORIGEN A LAS SUCURZALES DEPENDIENTES DE LA MATRIZ, EN SU CONTABILIDAD, ADMINISTRACION Y CONTROL DIRECTO, PERO CON EL MISMO	<ol style="list-style-type: none"> 1- DISTRIBUYE PRODUCTOS DE DIFERENTES MARCAS Y FABRICANTES 2- COBRAN UNA COMISION POR LAS MERCANCIA VENDIDAS 3- NO MANTIENEN INVENTARIOS. VENTAJAS 4- NO REPRESENTAN UNA CANTIDAD SIGNIFICATIVA DE GASTOS FIJOS, NI COSTOS ADICIONALES

			POR LA INVERCION EN INSTALACIONES O CONSTRUCIONES
--	--	--	---