



**Nombre del Alumno:** *Shirley López López*

**Nombre del tema:** cuadro de importancia

**Nombre de la Materia:** *Contabilidad Avanzada*

**Nombre del profesor:** *Ronal Salaz Pérez*

**Nombre de la Licenciatura:** *Contaduría Pública Y Finanzas*

**Cuatrimestre:** 6

**Fecha de entrega:** 05 de agosto del 2024

<b>TEMA</b>	<b>DEFINICION</b>	<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>IMPORTANCIA</b>
<b>MATRIZ</b>	Es aquella empresa que posee otras empresas que dependen de ellas, ya que tiene más de la mitad de capital accionario.	Esta tiene una o más empresas dependientes. Esta tiene el control u autoridad sobre todas las unidades de la empresa, la coordinación, el control financiero la que supervisa las finanzas de la empresa.	En ella definen y se comunican los objetivos y valores corporativos y ver el desempeño de todos, la cual toman decisiones estratégicas, tener el éxito y la eficiencia de una empresa
<b>SUCURSAL</b>	Nace a raíz de una expansión empresarial que depende directamente de la casa matriz. Carece de personas físicas y no tiene un capital social ni un objetivo en concreto	No tener personalidad jurídica propia. Estás tiene mercancías para la venta directa, en la cual esta comparten el sistema contable en donde se registran las operaciones realizadas.	Estas sirven para poder extender los negocios más allá de los límites de las oficinas principales. Estas tiene una mayor cobertura y un buen posicionamiento en el mercado y así aumentar los puntos de venta
<b>AGENCIA</b>	Vendedor independiente de la matriz en el sentido administrativo y económico, realiza sus actividades en determinados mercados establecidos con antelación.	Tiene personalidad jurídica propia, es responsable de sus obligaciones fiscales. Una fuerte relación con los proveedores. Servicio al cliente excepcional	Una capacidad de poder influir en la que las empresas operan y tener la relación con el entorno que los rodea. Tener el acceso a nuevos mercados y un mejor servicio al cliente
<b>PUNTO DE VENTA</b>	Lugar destinado a vender diversos productos o servicios, suele emplearse cuando el vendedor envía sus productos a varios locales	Se lleva acabo el registro de ventas, la cual se da una gestión de los inventario y el buen control. La integración cuales son los métodos de pago Y la administración de los clientes	En ella se lleva acabo el contacto entre el consumidor y los clientes, donde también el procesamiento de pagos en los clientes