



UDS

Mi Universidad

k, close by, c
vay.
ey Longvill
l car park (G
th map, "GF
ne of these an
ien ascend th
ou meet a sig
ead, half righ
to (in quic
path and ov
t; do not cro

ACTIVIDAD 1

ridge. There
southern la



NOMBRE DEL ALUMNO: Karina Lisset González Roblero

TEMA: Ventas en Abonos

PARCIAL: 2

MATERIA: Contabilidad Avanzada

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Ronal Salaz

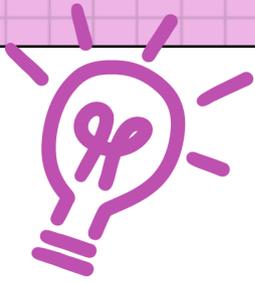
LICENCIATURA: Contaduría Pública y Finanzas

CUATRIMESTRE: 6°

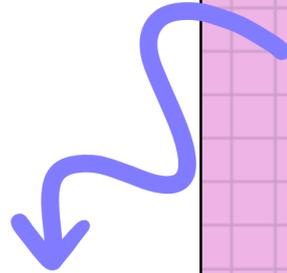
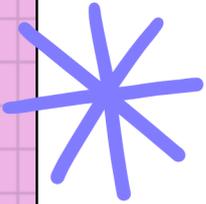
ridge. Th
southern l

t; do not c
path and
to (in g
ad, half r
on meet a
ien ascen
ne of these
th map, "
l car park
ey Longv
vay.
k, close by





VENTA EN ABONOS



≡ VENTAJAS

- **MAYOR ACCESIBILIDAD:**

La venta en abonos permite a los clientes adquirir productos o servicios que no podrían pagar de contado.

- **INCREMENTO DE VENTAS:**

La venta en abonos puede aumentar las ventas al hacer que los productos o servicios sean más accesibles para un mayor número de clientes.

- **FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES:**

La venta en abonos puede ayudar a fidelizar a los clientes al ofrecer una forma de pago flexible y conveniente.

- **CONTRATO CLARO:**

Es necesario establecer un contrato claro y detallado que especifique los términos y condiciones de la venta en abonos.

DESVENTAJAS ≡

- **RIESGO DE IMPAGO:**

La venta en abonos conlleva el riesgo de que los clientes no paguen las cuotas acordadas.

- **COSTOS ADMINISTRATIVOS:**

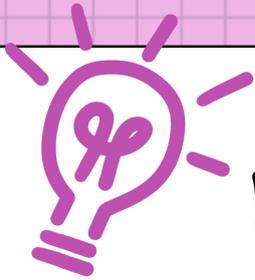
La gestión de la venta en abonos puede generar costos administrativos adicionales, como el control de los pagos y la atención al cliente.

- **IMPACTO EN EL FLUJO DE LA CAJA:**

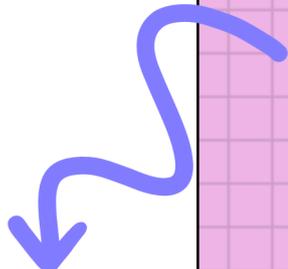
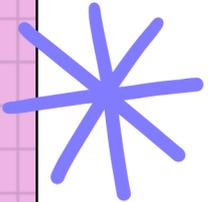
La venta en abonos puede afectar el flujo de caja de la empresa, ya que los pagos se reciben en forma diferida.

- **EVALUACIÓN DE LA SOLVENCIA DEL CLIENTE:**

Es importante evaluar la solvencia del cliente antes de ofrecer la venta en abonos para minimizar el riesgo de impago.



LEY FEDERAL DE PROTECCION AL CONSUMIDOR



≡ VENTAJAS

- **DERECHOS DEL CONSUMIDOR:**
Derecho a la información clara y precisa sobre los productos y servicios, así como la protección contra practicas comerciales desleales.

- **PROTECCION DE LOS CONSUMIDORES:**
La ley protege a los consumidores de practicas comerciales desleales y asegura que reciban información clara de los productos y servicios a adquirir.

- **PROMOCION DE LA COMPETENCIA LEAL:**
La ley promueve la competencia leal entre los proveedores, lo que beneficia al consumidor al ofrecerles mayor variedad de productos.

- **MECANISMOS DE PROTECCION:**
La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) es responsable de vigilar y aplicar la ley.

DESVENTAJAS ≡

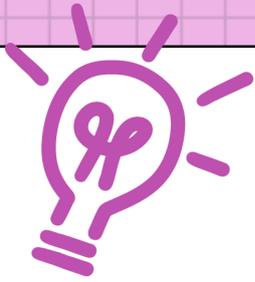
- **OBLIGACIONES DE LOS PORVEEDORES:**
Cumplir con los estándares de calidad y seguridad establecidos.

- **COSTOS PARA LOS PROVEEDORES:**
La ley puede generar costos adicionales para los proveedores, como la implementación de medidas de seguridad y atención a las quejas de los consumidores.

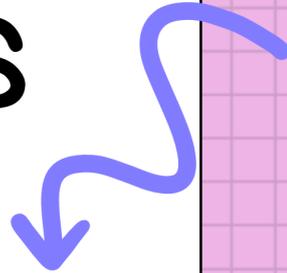
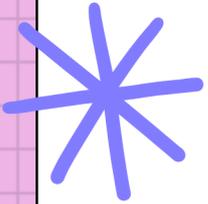
- **BUROCRACIA:**
La ley puede generar burocracia y demoras en la resolución de conflictos entre consumidores y proveedores.

- **SANCIONES:**
Los proveedores que incumplan la ley pueden ser sancionados con multas, clausuras o incluso la cancelación de su registro.





PROCEDIMIENTOS



≡ DEFINICION

OBJETIVO ≡

- **PROCEDIMIENTO DE REGISTO:**
Es un conjunto de pasos y actividades necesarias para registrar información o datos de un sistema o base de datos.

- El objetivo principal es asegurar que la información se registre de manera precisa y eficiente.
- Sigue un proceso estructurado y definido.

- **PROCEDIMIENTO ANALITICO:**
Es un conjunto de pasos y técnicas utilizadas para analizar y evaluar información o datos con el fin de obtener conclusiones o recomendaciones.

- Extraer información valiosa y significativa de los datos.
- Utiliza técnicas y herramientas estadísticas y analíticas.

- **PROCEDIMIENTO ALTERNATIVO:**
Conjunto de pasos y actividades que se utilizan como una opción o alternativa a un procedimiento estándar o tradicional.

- Ofrece una solución flexible y adaptable a necesidades específicas.
- Se enfoca en encontrar soluciones creativas fuera de lo común.

- Procedimiento de registro.
- Recopilación y registro de datos.

- Precisión y eficiencia.
- Extracción de información
- Ofrecer soluciones.