



UDS

Mi Universidad

CUADRO DE IMPORTANCIA

Nombre del Alumno: Leydi Adriana Vazquez Vazquez

Nombre del tema: 4.1 ventas en abonos

Parcial: primer parcial

Nombre de la Materia: Contabilidad avanzada

Nombre del profesor: C.P Ronal Salaz Pérez

Nombre de la Licenciatura: Contaduría pública y finanzas

Cuatrimestre: sexto cuatrimestre

4.1 VENTAS EN ABONOS

VENTAJAS

Las ventajas de las ventas en abonos son:

- + Coadyuvan al mejoramiento financiero de la empresa, al incrementar los ingresos provenientes de las ventas de mercancías; a mayor volumen de venta, mayores utilidades.
- + Benefician a las clases populares que requieren bienes muebles para satisfacer sus necesidades, ya que gracias a la ventaja de los pagos en abonos pueden adjudicarse los mismos, que de otra forma sobre todo al contado, no podrían adquirir dichos productos.

DESVENTAJAS

Las desventajas de las ventas en abonos son que:

- a) Al incrementar éstas, se incrementan los posibles gastos por las estimaciones para las cuentas de cobro dudoso.
- b) Incrementa los gastos de operación debido al aumento del personal del departamento de crédito y cobranza.

4.1 VENTAS DE ABONO

VENTAJAS

- ❖ c) Alienta el ahorro, ya que los compradores deberán destinar una parte de sus ingresos al pago de las mensualidades.

- ❖ d) Fomenta la creación de fuentes de empleo, al requerirse más personal para los departamentos de crédito y cobranza. Permite diferir el cobro y entero del IVA hasta el momento en que efectivamente éste es cobrado al deudor.

DESVENTAJAS

- c) Acrecienta las pérdidas derivadas por rescisiones o cancelaciones de contratos, ya que los artículos recuperados por efectos de la depreciación, uso, desgaste, desactualización tecnológica, etc., pueden ser considerados de segunda.