

VENTAS

Guillermo Westreicher

Las ventas, en economía, son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por parte de un vendedor o proveedor.

Las ventas suponen la obtención de una ganancia económica desde el punto de vista del vendedor. Este agente económico ofrece su producto a potenciales compradores, que se harán con el mismo tras compensarle con dinero sobre un precio conocido previamente.

La realización de ventas supone el núcleo de la actividad económica de un gran margen del espectro económico, donde los actores económicos obtienen ganancias dinerarias tras la entrega de un producto o servicio en el que se especializan.

Compras y ventas

En ese sentido, la acción de vender suele venir aparejada con la de comprar, pues en muchas

ocasiones la actividad de compraventa de bienes y servicios es bidireccional.

Esto se observa a la hora de analizar una simple tienda de ropa. Por ejemplo, el propietario centra su actividad en la venta de prendas que previamente ha adquirido de manos de un proveedor, mayorista, o fabricante inicial.

Otro punto a destacar del término ventas es la posibilidad de que las mismas se desarrollen sobre bienes y servicios de forma individual o colectiva. En dicha distinción se separan posibilidades como la venta individual de un vehículo o la venta al por mayor de trigo, por ejemplo.

Diferentes aproximaciones a ventas en la economía

En economía se pueden encontrar diversas aplicaciones para el concepto, ya que dependiendo del ámbito o sector estudiado se aplica una nueva acepción.

Campos de estudio económico como las finanzas, la contabilidad o la microeconomía cuentan con esta forma de acceso al mercado por parte de individuos y empresas.

Pueden existir ventas de activos financieros transferibles como pagarés, letras de cambio, bonos... También el fenómeno común y extendido en el día a día económico como la venta de mercaderías o el de recursos naturales y materias primas.

Así, cabe destacar que en la mayoría de casos una venta no supone que el pago haya sido realizado por completo en el momento del intercambio. Existe en ese caso el pago parcial o aplazado en cuotas y otros instrumentos financieros y crediticios como es el ejemplo de un préstamo hipotecario, entre otros muchos.

La evolución del concepto de ventas

Con el avance tecnológico experimentado en las últimas décadas, nuevas modalidades de venta han ido apareciendo. Al mismo tiempo el avance en logística y facilidades de transporte han

apoyado al crecimiento del comercio a nivel mundial junto a la globalización.

De este modo, nuevos canales de venta a distancia por vía telefónica, postal y especialmente a través de Internet suponen un volumen de ventas importante.

<https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>