

Tema 5: Proceso de comercialización



Profesores:

Andrés Montoyo
Manuel Marco

2011-2012

Grado en Ingeniería Informática

STI

Índice

- ▶ Introducción Proceso Comercialización
- ▶ Coordinación entre comercialización y otros procesos
- ▶ Proceso específico de Ventas a crédito
- ▶ Modelo de Diagrama de Flujo de datos

Introducción

- ▶ Proceso de comercialización
 - Se focaliza
 - Pronósticos de mercado
 - Pedidos de cliente
 - Utiliza al sistema de inteligencia de mercado para
 - Mantener informados de los comportamientos de los clientes
 - Desarrollar productos de competencia
 - Informar el posicionamiento en el mercado
 - Proveer información de
 - **Perfiles de competidores:** estrategias de la competencia
 - **Perfiles de productos:** explorar fortalezas y debilidades de los productos comercializados por los competidores

Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
 - Hacer atractivo su producto
 - Mantener los niveles de existencia
 - Efectuar una rápida entrega

Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
 - Hacer atractivo su producto
 - Procesando y analizando la información
 - Para localizar los puntos de atracción
 - La satisfacción de sus necesidades o deseos
 - Mantener los niveles de existencia
 - Efectuar una rápida entrega

Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
 - Hacer atractivo su producto
 - Mantener los niveles de existencia
 - Fundamental, anticipar las necesidades
 - Para planificar la producción
 - Aplica la regla 20-80 para saber la rotación
 - Dosificar el esfuerzo de control de existencia
 - Para evitar que pocos productos (20%) queden fuera de control
 - El 80% corresponde a la demanda
 - Productos estrella -> alta rotación
 - Efectuar una rápida entrega

Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
 - Hacer atractivo su producto
 - Mantener los niveles de existencia
 - Efectuar una rápida entrega
 - Grado de urgencia del cliente en recibir el producto
 - Analizar
 - las tendencias de pedidos de clientes
 - Los plazos solicitados
 - Tamaño de cada pedido
 - Mejor servicio a los clientes
 - Diseño del sistema de distribución

Introducción

- ▶ Procesos principales para comercialización
 - Desarrollar nuevos productos
 - Pronosticar ventas
 - Disponer de existencias de productos terminados
 - Administrar la publicidad
 - Procesar pedidos de clientes

Introducción

- ▶ Procesos principales para comercialización
 - Desarrollar nuevos productos
 - Pronosticar ventas
 - Disponer de existencias de productos terminados
 - Administrar la publicidad
 - **Procesar pedidos de clientes (ventas a clientes)**

Proceso de ventas

- ▶ Las empresas definen la satisfacción del cliente como su prioridad
 - y coordinan sus procesos para garantizar que pueden atender a sus clientes tan pronto como sea posible.
- ▶ Es un proceso crítico en cualquier empresa
- ▶ Los empresarios invierten dinero y recursos para que la venta satisfaga a sus clientes.

Modelo de Diagrama Flujo de Datos

Diagrama de contexto

STI

A decorative graphic element consisting of several overlapping, semi-transparent blue shapes that form a stylized, angular shape pointing towards the bottom right corner of the slide.

Modelo de Diagrama Flujo de Datos



STI

Diagrama Nivel 1

Modelo de Diagrama Flujo de Datos



Modelo de Diagrama Flujo de Datos



Proceso de ventas a

▶ Secuencia de operaciones

INPUT

1 Negociación con el cliente	3 Revisión de condiciones de venta	5 Verificación de capacidad de crédito	7 Preparación de la mercancía	9 Emisión de hoja de ruta	11 Recepción de nota de pedido y albarán conformado	13 Verificación de comprobant e
------------------------------------	---	--	--	------------------------------------	--	---

Operaciones

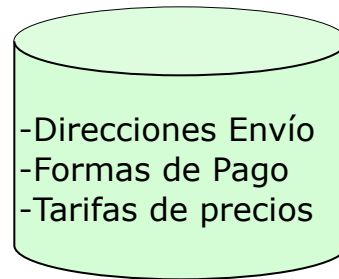


OUTPUT

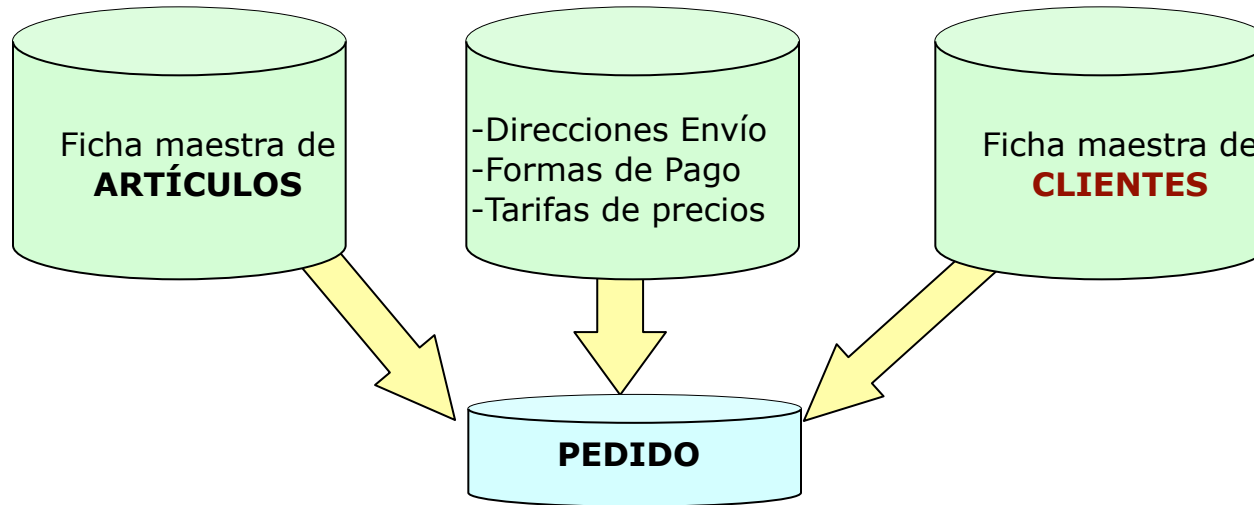
Sectores interviene

2 Emisión pedido	4 Aprobación o rechazo pedido	6 Aprobación o rechazo según posición	8 Emisión albarán y orden de servicio	10 Recepción albarán conformado por cliente	12 Emisión de factura	14 Imputación contable del comprobant e
------------------------	--	---	---	---	--------------------------------	---

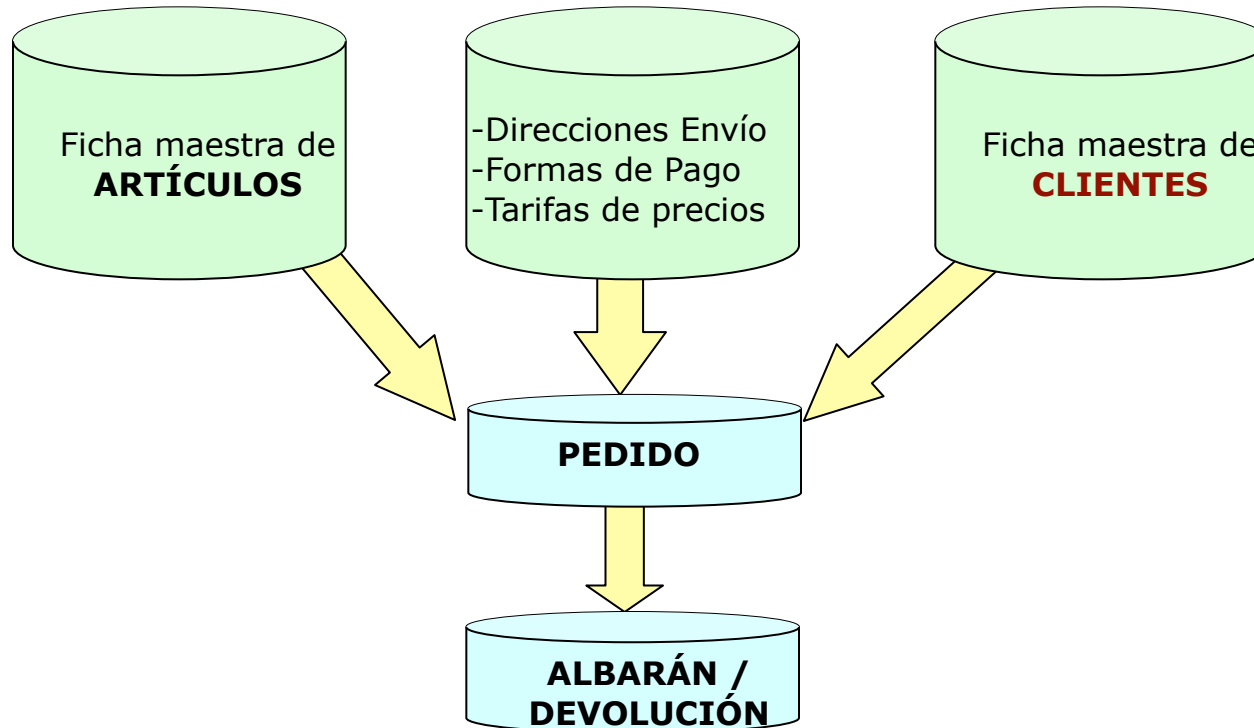
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



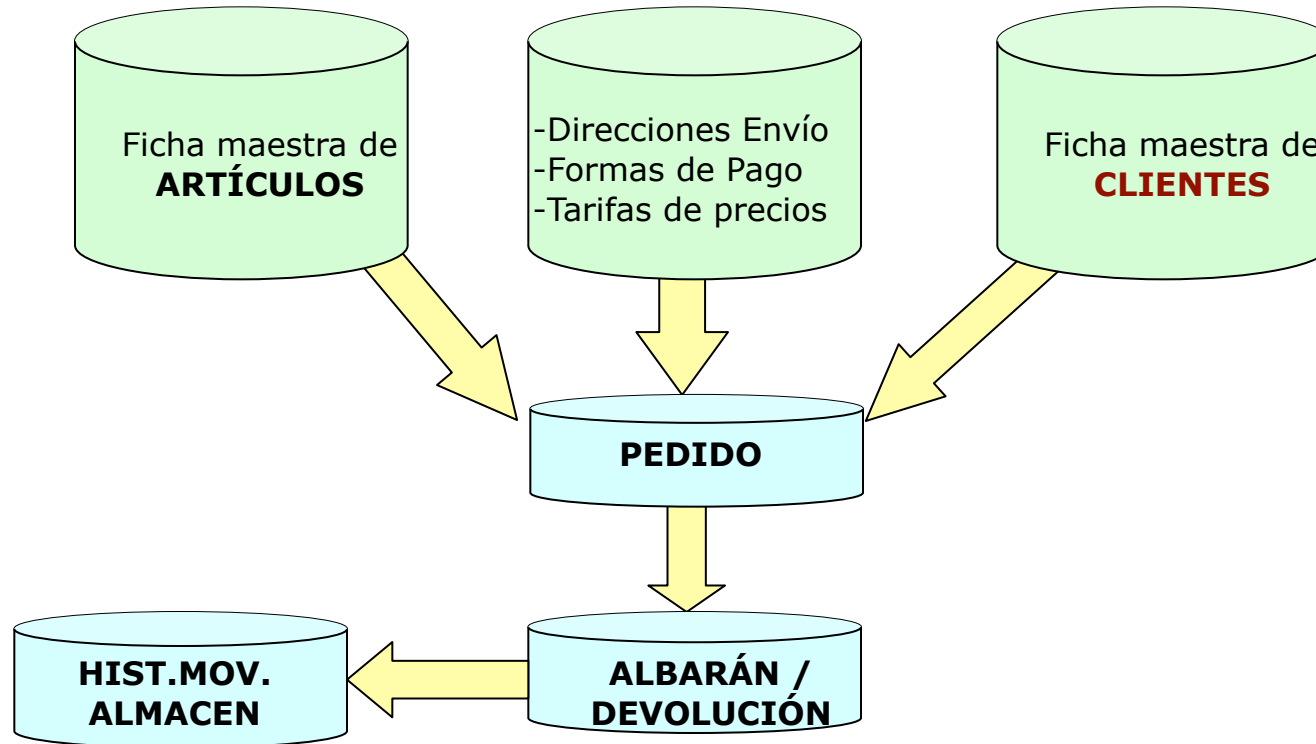
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



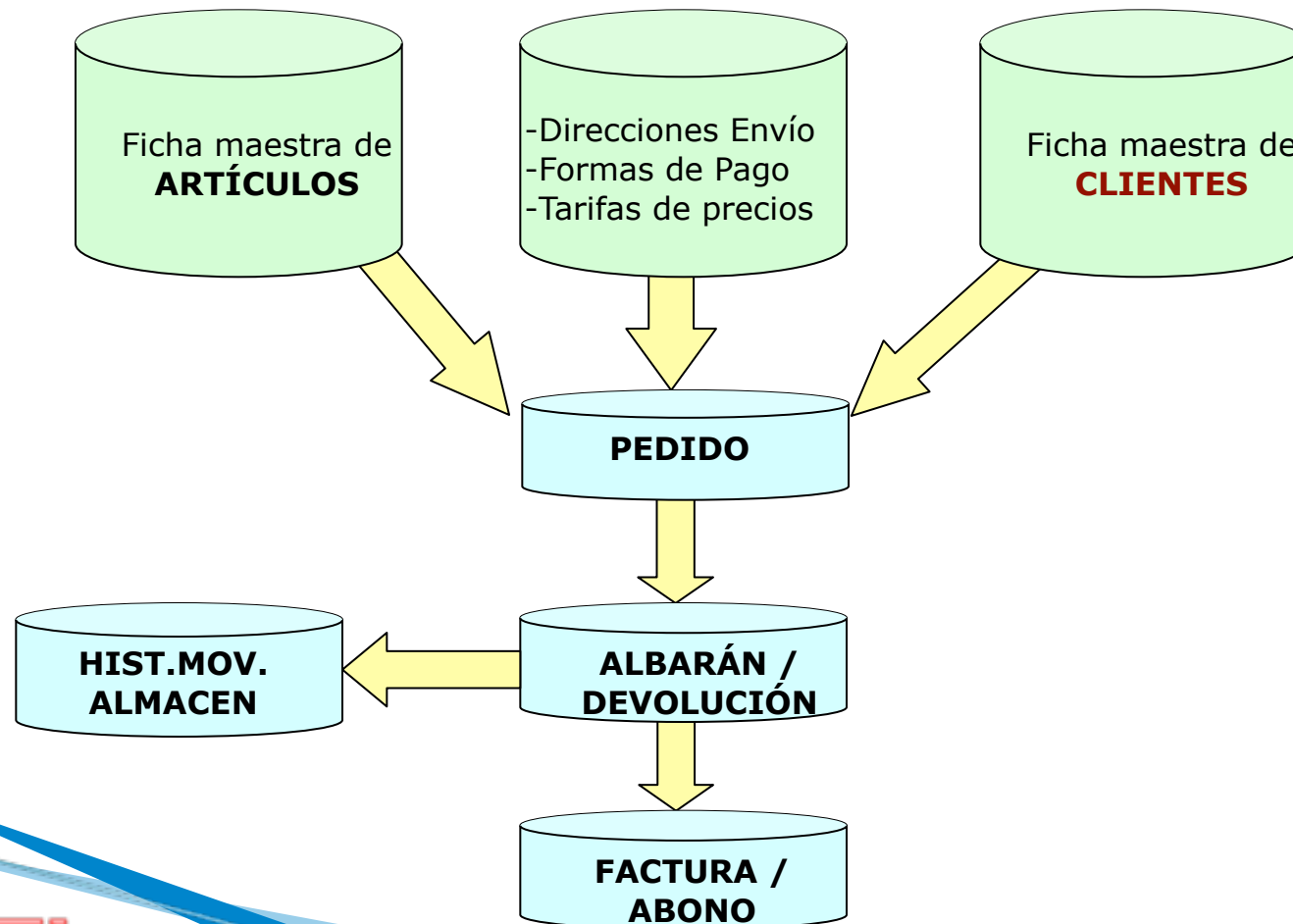
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



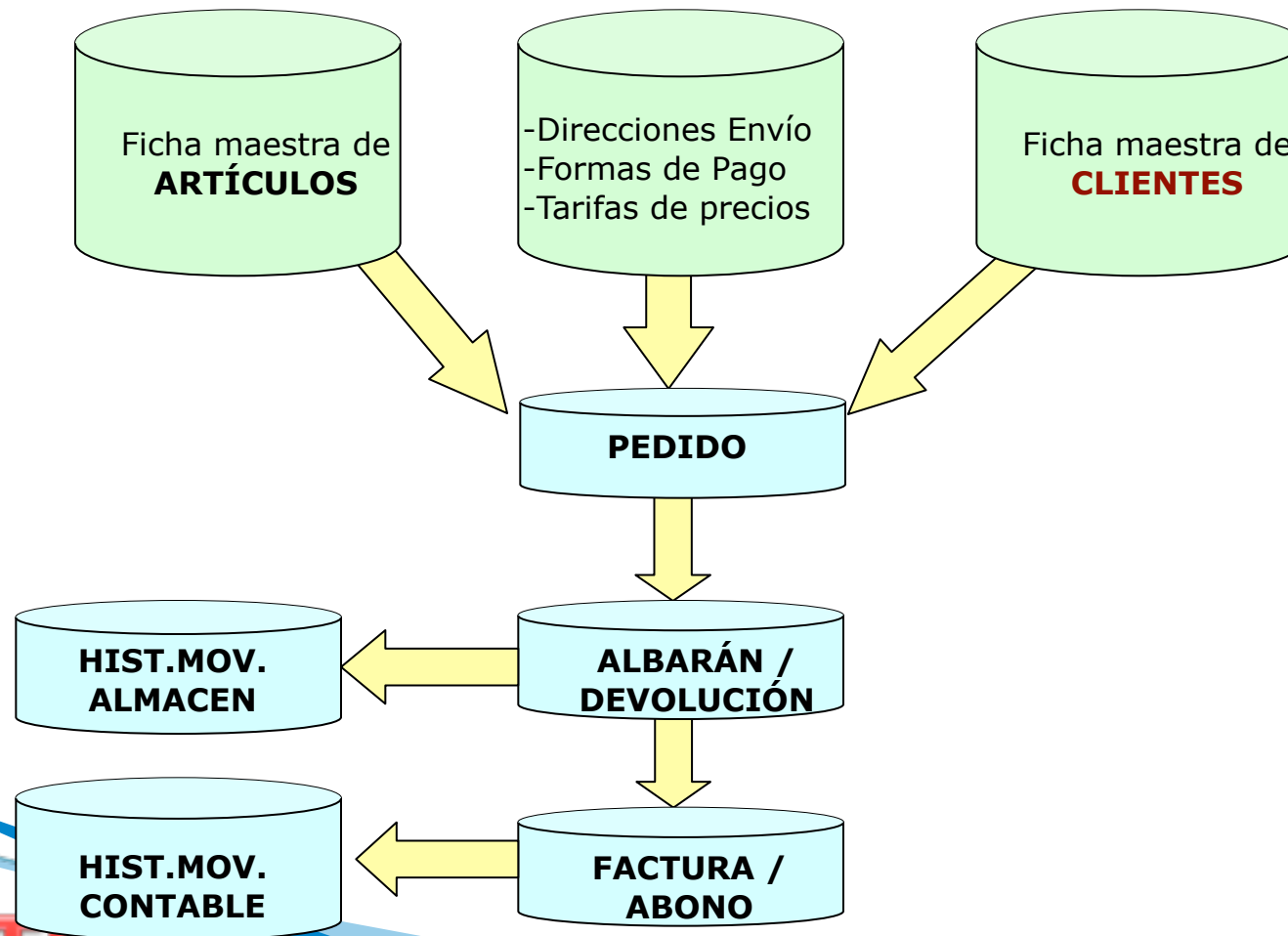
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



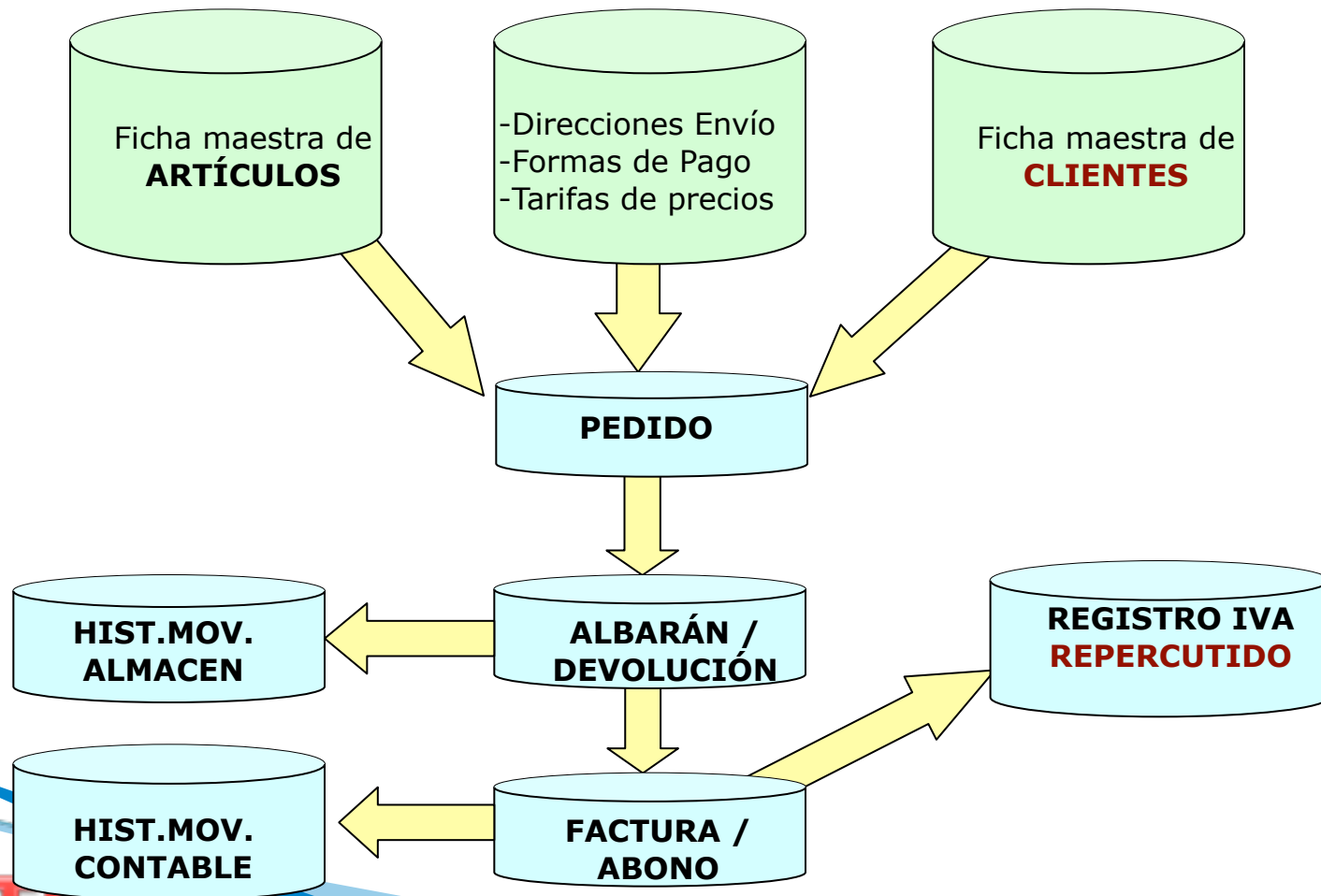
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



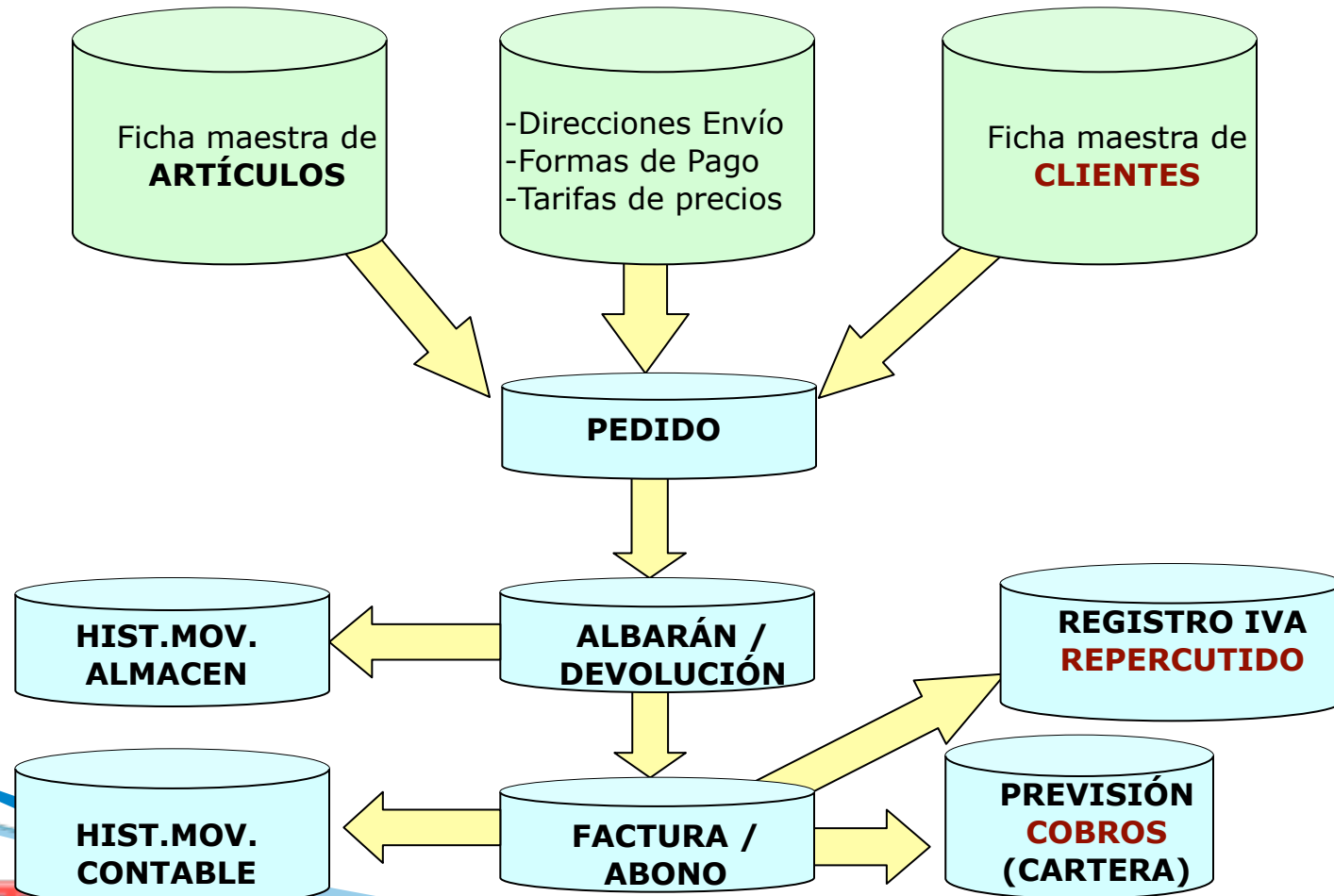
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



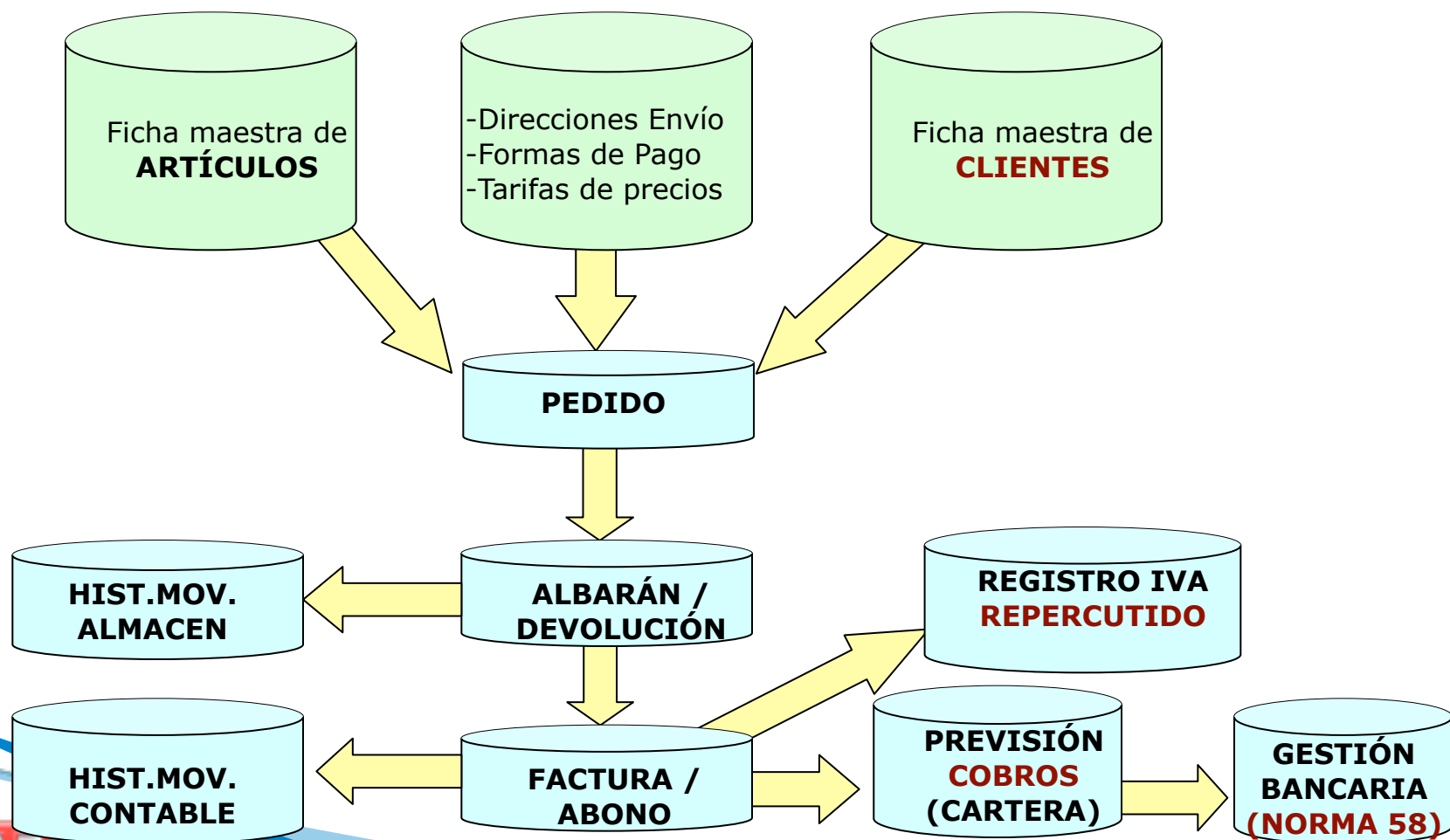
VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



Documentos básicos

OFERTA (PRESUPUESTO)
PEDIDO
ALBARÁN DE ENTREGA
DEVOLUCIÓN
FACTURA
PROFORMA (FACTURA RESERVADA)
ABONO

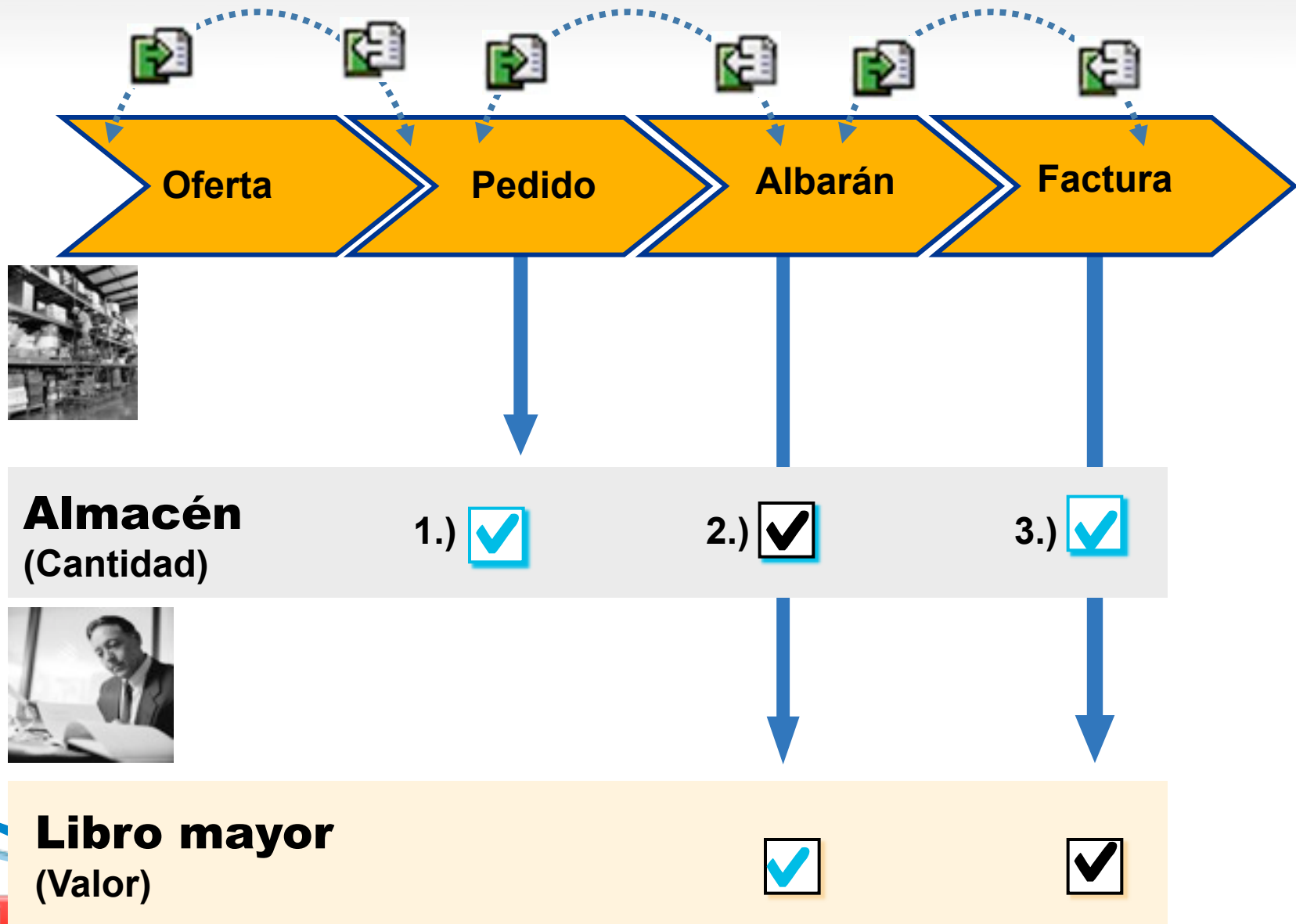
No son los únicos, pero si los más habituales.

Cada documento tiene una repercusión diferente dentro de la empresa

CIRCUITO DE VENTAS

- ▶ Las ofertas, pedidos y los albaranes son documentos opcionales en el proceso de ventas. Si no se hace referencia a un albarán, al contabilizar una factura de venta, esta factura afectará al stock.
- ▶ Al crear un Pedido, la cantidad Disponible se reduce y la cantidad de Comprometido se incrementa en la cantidad que figura en el pedido de venta.
- ▶ Al crear una Albarán, la cantidad En stock y la cantidad de Comprometido se reducen.
- ▶ Al crear una Factura, la cantidad En stock se reduce si previamente no se ha creado un albarán
- ▶ Al crear un documento, siempre se puede hacer referencia a uno o varios documentos creados con anterioridad (excepto en el caso de las ofertas).

Flujo de documentos en Ventas



Documentos de ventas y sus propiedades

	Oferta	Pedido	Albarán	Factura
Documento obligatorio en el sistema de información				X
Modificación/Anulación	X	X		
Documento para correcciones			Devolución	Abono
Referencia al crear		Oferta	Pedido Oferta Fra Proforma	Entrega Pedido Oferta
Repercusión en el almacén		(X)	X (Salida de mercancías)	X (Si no hay referencia al albarán)
Valores contabilizados en el Libro mayor			X	X

Fase 1: Formulación pedido

- ▶ Primero se negocia con cliente
- ▶ Crear pedido
 - Documento denominado **Nota de pedido**
 - Comercial crea en casa cliente
 - Cliente crea en empresa
 - Cliente envía mediante dispositivo electrónico (internet, teléfono, fax, etc)
 - Datos básicos:
 - Código cliente, Dirección entrega producto, código y descripción de los productos, cantidad solicitada, Código de vendedor, fecha de operación, fecha acordada de entrega y

Fase 2: Análisis formal del

- ▶ Actividades del sistema de información
 - Control de calidad, Integridad, Aprobación de los datos
- ▶ Control formal de los datos
 - Aseguran que se opere según los planes definidos (precios, bonificaciones, forma de pago, plazo de entrega)
 - Evitan generación de errores y demoras
- ▶ Estado del pedido
 - Si todo correcto, pedido pendiente servir
 - Si no, pedido rechazado

OFERTA (Presupuesto)

Oferta

Cliente: C0002
Nombre: CLIENTE NACIONAL 2
Persona contacto: SR. BAEZA
Número de referencia:
Moneda local:

Nº: 1 (Primario)
Status: Abrir
Fecha contable: 02/05/2007
Válido hasta: 02/06/2007
Fecha de documento: 02/05/2007

Contenido | Logística | Finanzas

Clase de artículo/ser: Artículo | Clase de resumen: S/totales

#	Tipo	Artículo	Descripción de artículo	Cantidad	Precio/unidad	% Dto.	Precio tras desc...	I.V.A.	Total (ML)
1		00001	EQUIPO INFORMATICO SC	1	1.800,00 EUR	0,00	1.800,00 EUR	R3	1.800,00 EUR
2						0,00		R3	

Empl.depto.ventas:
Titular:

Comentarios: En caso de conformidad, la entrega sería inmediata.

Total antes del descuento: 1.800,00 EUR
Dto. P.Pago: %
Porte:
Redondeo:
Impuesto: 288,00 EUR
Total: 2.088,00 EUR

OK Cancelar Copiar de Copiar a

OFERTA (PRESUPUESTO) DE

ES UN DOCUMENTO INFORMATIVO QUE INFORMA DE LAS COTIZACIONES DE PRECIOS A LOS CLIENTES. SUELE GENERAR UN COMPROMISO DE PRECIO DURANTE UN PERIODO DE TIEMPO CONCRETO.

GENERA UNA **SALIDA** DE INFORMACIÓN DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE

OFERTA

Fecha : 02/05/2007

CLIENTE NACIONAL 2

Número de oferta : 1

A la SR. BAEZA

Número referencia :

C/ Crevillente, S/N

Torre Vieja

Código de deudor : C0002

ALICANTE

Válido a : 02/06/2007

ID fiscal : ES A00000002

Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	Imagen	Total
00001	EQUIPO INFORMATICO SOBREMESA	1	1.800,00		1.800,00 EUR

Total antes de impuestos	1.800,00 EUR
Descuento 0,00 %	
Impuesto	288,00 EUR
Total	2.088,00 EUR

Comentarios : En caso de conformidad, la entrega seña inmediata.

Condiciones de pago : GIRO 30 DIAS

Creación de un PEDIDO

Pedido de cliente

Cliente → C0002 Nº **Primario** 1
Nombre CLIENTE NACIONAL 2 Status **Abrir**
Persona contacto → SR. BAEZA Fecha contable 02/05/2007
Número de referencia Fecha de salida
Moneda IC ▼ EUR Fecha de documento 02/05/2007

Contenido Logística Finanzas

Clase de artículo/ser Artículo Clase de resumen S/totales

#	Almacén	Cantidad	Precio x unidad	% Dto.	Precio después dto.	Tipo I...	Total (ML)	Texto libre
1	SOE → 01	1	1.800,00 EUR	0,00	1.800,00 EUR	R3	1.800,00 EUR	
2				0,00		R3		

Representante Titular

Comentarios TRZ

Total antes del descuento 1.800,00 EUR
% P.Pago %
Porte →
Redondeo 0,00 EUR
Impuesto 288,00 EUR
Total 2.088,00 EUR

Crear Cancelar Copiar de Copiar a

PEDIDO DE VENTA

EL PEDIDO ES EL DOCUMENTO DE SOLICITUD DE VENTA

GENERA UNA ENTRADA DE INFORMACIÓN DESDE EL CLIENTE HACIA LA EMPRESA

PEDIDO Nº : 5001
 Fecha pedido : 26/10/2006
 Fecha entrega : 30/10/2006
 Contacto : TEST - 999999999
 Código Cliente : C0011020001
 Página 1 de 1

CITAL S.A.
 P.I. CAMPOLLANO AVDA. 1
 02006 ALBACETE
 ALBACETE

Condiciones de pago : 90 DIAS
 Vía de pago : PAGARÉ

Ln	Producto	Descripción	Cantidad	Precio	Total
1	000001	SOLUCAT 10-52-10 25 K	1.000	0,78770	787,70 EUR

TOTAL VALOR FOB787,70 EUR
 FLETE15,00 EUR
 SEGURO20,00 EUR
 CARGOS ESPECIALES10,00 EUR

TOTAL PEDIDO FLETE + SEGURO + OTROS CARGOS ESPECIALES 832,70 EUR

OBSERVACIONES

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES PARA UN PEDIDO DE VENTAS EXTRANJERO

Elaborado	Aprobado Dpto. Administrativo	Agencia Transportes
Cristóbal Lillo		ABX LOGISTIC
Firma:	Firma:	
Fecha:	Fecha:	

CONSECUENCIAS DEL

- 1 CAMBIO DE STATUS → PEDIDO PENDIENTE DE RECEPCIÓN
- 2 AUMENTA LA CANTIDAD COMPROMETIDA
- 3 DISMINUYE LA CANTIDAD DISPONIBLE

$$\downarrow \text{Disponible} = \text{En Stock} - \uparrow \text{Comprometido} + \text{Solicitado}$$

Fase 3: Análisis de situación de crédito

- ▶ Hay que asegurar que la venta está dentro de los límites de crédito fijados para su aceptación
 - Área de Créditos asigna a cada cliente un umbral de crédito
 - Para proteger a la empresa de la insolvencia de los clientes
 - El límite de crédito no se mantiene constante
 - Depende de los cambios de solvencia y capacidad de pago del cliente

Fase 3: Análisis de situación de crédito

- ▶ Consideraciones para el control de la situación crediticia
 - Verificar si existen atrasos en el cobro de las ventas anteriores
 - Verificar si el límite de crédito no se pasa al sumar:
 - Pedidos anteriores aprobados y aún no servidos
 - Pedidos entregados y no facturados
 - Valoración del pedido en trámite
- ▶ Decisión
 - Aprobar, rechazar o modificar cantidad pedida.

Fase 4: Servicio del producto

- ▶ Simultáneamente al análisis de la situación del crédito del cliente
- ▶ Área de Almacenes confirma la existencia de la cantidad de material **solicitado**.
 - En la formulación del pedido el vendedor ya debía haber confirmado las existencias de los productos
 - Almacenes vuelve a confirmar que hay existencias para servir el pedido
- ▶ Si pedido puede servirse
 - Almacenes prepara la mercancía

Creación del ALBARÁN DE ENTREGA

Entrega

Cliete	→ C0002	Nº	Primario	1
Nombre	CLIENTE NACIONAL 2	Status		Cerrado
Persona contacto	→ SR. BAEZA	Fecha contable		03/05/2007
Número de referencia		Fecha de entrega		03/05/2007
Moneda local		Fecha de documento		03/05/2007

Contenido Logística Finanzas

Clase de artículo/ser Artículo Clase de resumen S/totales

#	Artículo	Descripción de artículo	Unidades	Precio x unidad	% Dto.	Precio después dto.	Tipo I.V.A.	Total (ML)
1	→ 00001	EQUIPO INFORMATICO SOBREMESA	1	1.800,00 EUR	0,00	1.800,00 EUR	R3	1.800,00 EUR

Empl.depto.ventas Titular

Total antes del descuento 1.800,00 EUR
Descuento %
Porte →
Redondeo
Impuesto 288,00 EUR
Total 2.088,00 EUR

Comentarios En caso de conformidad, la entrega sería inmediata. Basado en Ofertas a un cliente 1. Basado en Pedidos de

OK Cancelar Copiar de Copiar a

EL ALBARÁN DE VENTA ES EL
DOCUMENTO DE

ENVÍO DE MERCANCÍA

GENERA UNA **SALIDA** DE INFORMACIÓN
DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE



C/ Corredera, 33 Entlo.
03400 VILLENA
ALICANTE

(+34) 96 580 03 58
(+34) 96 580 03 23
info@atlanticaagricola.com
www.atlanticaagricola.com

Original

ALBARÁN N°: 1

Fecha : 26/10/2006
Cliente : C0011020001

CITAL S.A.
P.I. CAMPOLLANO AVDA.1
02006 ALBACETE
ALBACETE

ESA02036317

Ln	Artículo	Descripción	Cantidad
1	000001	SOLUCAT 10-52-10 25 K	1.000

Comentarios

Clase de expedición

Lugar de carga

Enviar a

P.I. CAMPOLLANO AVDA. 1
02006 ALBACETE
ALBACETE

Apariencia externa de mercancías

Clase y número de embalaje

Fecha y hora de entrega

Matrícula de camión

Nombre y dirección de transportista

Entregado por

Emisor

Receptor

Transportista

Firma de receptor

Firma de transportista

CONSECUENCIAS DEL ALBARÁN DE VENTA

1 CAMBIO DE STATUS:

**PEDIDO PTE DE RECEPCIÓN → PEDIDO SERVIDO
→ ALBARÁN PTE DE FACTURAR**

2 DISMINUYE LA CANTIDAD EN STOCK

3 DISMINUYE EL COMPROMETIDO

4 LA CANTIDAD DISPONIBLE NO VARÍA

$$\text{Disponibile} = \downarrow \text{En Stock} - \downarrow \text{Comprometido} + \text{Solicitado}$$

Fase 5: Distribución

▶ Área de Expediciones

- Distribuye los productos vendidos
- Norma general
 - Todo bien que cambie de responsabilidad en la tenencia de un bien debe ir acompañada de un recibo.
 - Almacenes al entregar los productos al área de expediciones debe cumplimentar una **Nota material a enviar**.
 - Expediciones es responsable del depósito transitorio de la mercancía
- Confecciona la **Hoja de ruta**
 - Datos para especificar el recorrido en el proceso de

Fase 5: Distribución

- ▶ Contenido de la hoja de ruta
 - Fecha de la operación
 - Identificador del repartidor
 - Identificación del vehículo
 - Detalle de las entregas a efectuar
 - Ordenadas según secuencia de recorrido
 - Número de albarán que corresponde a cada entrega
 - Kilometraje del vehículo al inicio y fin del recorrido
 - Espacio para indicar el estado del pedido
 - Mercancía entregada totalmente

Fase 5: Distribución

- ▶ Al entregar el producto
 - El repartidor entrega el Albarán
 - El cliente firma una copia del albarán y devuelve al repartidor
 - El repartidor rinde cuentas ante el área de expediciones de las entregas realizadas
 - Y entrega a administración las copias de los albaranes firmados.
 - La mercancía no entregada debe ser reingresada en almacenes

Fase 6: Facturación

- ▶ Albaranes firmados y conformada la entrega
 - Los datos para confeccionar la factura
 - Número de factura
 - fecha
 - números de albaranes
 - identificación del cliente
 - códigos de artículos vendidos
 - cantidades entregadas de cada artículo
 - condiciones de venta
 - código del vendedor
 - precios

Fase 6: Facturación

- ▶ Deben ser prenumeradas
 - Por razones de control interno
 - Reglamentada en la resolución general N° 3419/91 de la AFIP (Asociación Federal de Ingresos Públicos)

FACTURA DE VENTA

Factura deudores

Cliente: C0002
Nombre: CLIENTE NACIONAL 2
Persona contacto: SR. BAEZA
Número de referencia:
Moneda local:

Nº: Primario 1
Status: Abrir
Fecha contable: 03/05/2007
Fecha de vencimiento: 02/06/2007
Fecha de documento: 03/05/2007

Contenido | Logística | Finanzas

Clase de artículo/ser: Artículo
Clase de resumen: S/totales

#	Artículo	Descripción de artículo	Cantidad	Precio x unidad	% Dto.	Precio después ...	Tipo I.V.A.	Total (ML)	En stock
1	00001	EQUIPO INFORMATICO SOBREMESA	1	1.800,00 EUR	0,00	1.800,00 EUR	R3	1.800,00 EUR	7

Empl.depto.ventas:
Titular:

Comentarios: En caso de conformidad, la entrega sería inmediata. Basado en Ofertas a un cliente 1. Basado en Pedidos de

Total antes del descuento: 1.800,00 EUR
Descuento: %
Total anticipos:
Porte:
Redondeo:
Impuesto: 288,00 EUR
Total: 2.088,00 EUR
Pagado/Abonado:
Saldo vencido: 2.088,00 EUR

OK Cancelar Copiar de Copiar a

LA FACTURA DE VENTA ES EL DOCUMENTO QUE JUSTIFICA UN COMPROMISO DE PAGO POR PARTE DEL CLIENTE HACIA LA EMPRESA POR LA VENTA DE UN BIEN O SERVICIO.

GENERA UNA SALIDA DE INFORMACIÓN DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE

FACTURA Nº : 1
Fecha : 26/10/2006
Cliente : C0011020001
Representante: : Andrés Martínez Menor

CITAL S.A.
P.I. CAMPOLLANO AVDA.1
02006 ALBACETE
ALBACETE
ESA02036317

Ln	Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	Total
1	000001	SOLUCAT 10-52-10 25 K	1.000	0,76770 EUR	767,70 EUR

Total bruto	Base Imponible	IVA %	IVA	RE %	RE	Total
767,70 EUR	767,70 EUR	7,00	55,14 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	842,84 EUR
15,00 EUR	15,00 EUR	16,00	2,40 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	17,40 EUR

TRANSPORTE NACIONAL 15,00 EUR

TOTAL FACTURA 860,24 EUR

PLAZOS

% Plazo	Importe	Fecha Vencimiento
100,00	860,24 EUR	24/01/2007

Clase de expedición: ABX LOGISTIC

Via de pago: PAGARÉ

Condiciones de pago: 90 DIAS

C.C.C.: 0049 3039 14 1510299700

CONSECUENCIAS DE LA

STI

A decorative graphic element consisting of several overlapping, semi-transparent blue shapes that form a stylized, elongated arrow or wing-like shape pointing towards the bottom right corner of the slide.

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)

Disminuye la cantidad del stock

Disminuye la cantidad comprometida

Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN

- Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN

- Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)
- Cambio Status Albarán Pte Facturar → Albarán Facturado

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN

- Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)
- Cambio Status Albarán Pte Facturar → Albarán Facturado

CASO 3 - FACTURA directa sin referencia a documento base

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN

- Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)
- Cambio Status Albarán Pte Facturar → Albarán Facturado

CASO 3 - FACTURA directa sin referencia a documento base

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento)

CONSECUENCIAS DE LA

CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)
- Disminuye la cantidad del stock
- Disminuye la cantidad comprometida
- Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN

- Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)
- Cambio Status Albarán Pte Facturar → Albarán Facturado

CASO 3 - FACTURA directa sin referencia a documento base

- Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento)
- Disminuye la cantidad del stock

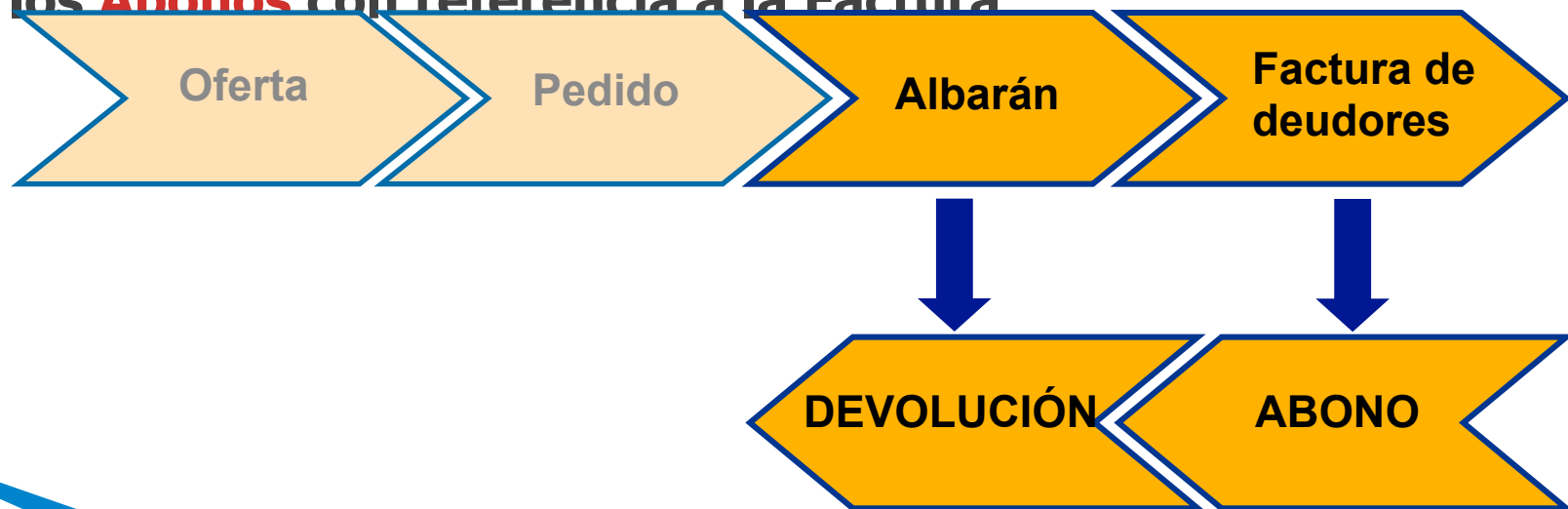
DEVOLUCIÓN

Si el cliente devuelve el material porque la mercancía está dañada o su calidad no es buena o por cualquier otro motivo, se crean:

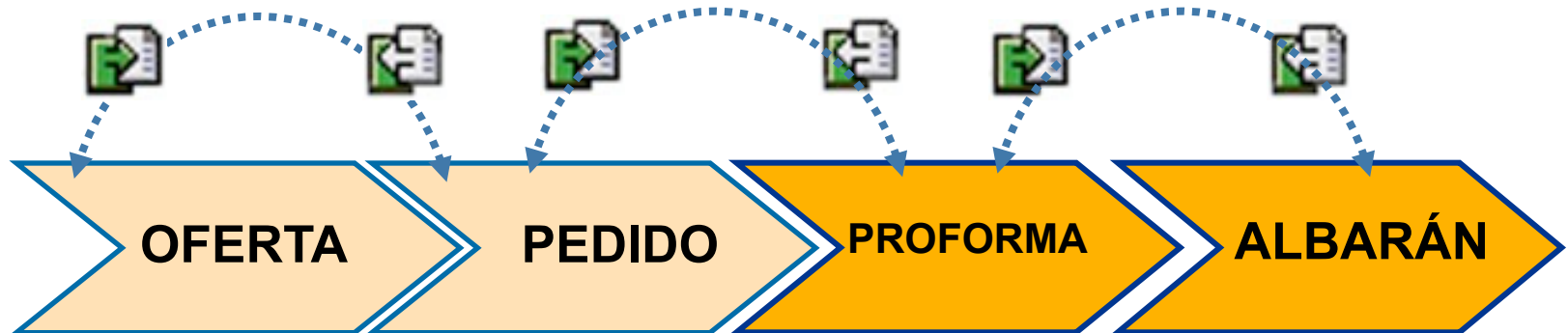
1)

las **Devoluciones** con referencia al Albarán de venta

2) los **Abonos** con referencia a la Factura



FACTURA PROFORMA



FACTURA PROFORMA

Las **facturas proforma o facturas de reserva** a diferencia de las facturas estándar, **NO MODIFICAN EL STOCK** en almacén.

1 La cantidad *Disponible* se reduce en función de la cantidad del pedido de cliente.

2 La factura proforma se contabiliza antes de crear el albarán de venta. La cantidad *Disponible* se reduce si previamente no se ha creado un pedido de venta.

3 El albarán de entrega se contabiliza posteriormente con referencia a la factura proforma. Esto reduce la cantidad *En stock*.

FACTURACIÓN PERIODICA. ASISTENTES DE FACTURACIÓN

Muchas empresas desarrollan su proceso normal de ventas diariamente pero no facturan todos los días sino de una manera periódica, por tanto se hace necesario tener en el sistema informático un proceso que se encargue de realizar esta facturación periódica.

FACTURACIÓN PERIODICA. ASISTENTES DE

Se hace necesario, que las aplicaciones posean un proceso sencillo utilizado para reunir las filas de los documentos base con los documentos de destino, basados en distintos parámetros definidos por el usuario y así poder facturar de una manera sencilla y rápida.

FACTURACIÓN PERIODICA.

1) Algunos ejemplos de los parámetros existentes son de la clase de documentos de destino:

fechas de contabilización, fecha de documento.

2) Los asistentes pueden utilizarse, por ejemplo, para emitir una factura resumen de venta para un cliente, que contenga:

todos los albaranes creados para él durante la semana anterior.

Fase 7: Control y registro

- ▶ Propósitos de los controles
 - Verificar que toda mercancía entregada sea facturada
 - Control de correlatividad de albaranes con facturas
 - Verificar importes globales de facturación
 - Multiplicar los totales de las cantidades vendidas de cada artículo por sus respectivos precios y sumar los parciales obtenidos.
 - Hay que conciliar cuando se apliquen precios o bonificaciones.

Fase 7: Control y registro

▶ Registros contables

- Cada operación se contabiliza en el Subdiario de Ventas, de frecuencia diaria
- Confeccionar el asiento contable resumen de Diario de Ventas
- Registrar cuentas corrientes de clientes
 - Debitar el importe de cada factura en las subcuentas de cada cliente
 -

Asiento Contable Factura



Ventas	
<hr/>	
	100

Artículos

Hac.Pub.IVA Rep	
<hr/>	
	16

Impuesto

Cliente	
<hr/>	
116	

Deuda del Cliente

Asiento Contable Factura

Cuenta Contable	DEBE	HABER
700 Ventas Mercaderías		100,00
477 H.P. IVA Repercutido		16,00
430 Clientes	116,00	
	116,00	116,00

Asiento Contable Factura

Cuenta Contable	DEBE	HABER
70X Abonos sobre ventas de Mercaderías	100,00	
477 H.P. IVA Repercutido	16,00	
430 Clientes		116,00
	116,00	116,00

Asiento Contable Factura

Generamos el **REGISTRO DE IVA REPERCUTIDO** para posterior entrega de informe a Hacienda.

Generamos **CARTERA DE COBROS**

MARGEN FACTURA VENTAS

En la empresa es fundamental conocer el margen de las operaciones de venta para calcular el beneficio o pérdida.

Para ello se necesita comparar el Precio de Venta de la operación con el Precio Base (coste) del artículo en nuestro almacén.

MARGEN FACTURA VENTAS

Cod Art	Descrip	Precio Base	Precio Venta	Cantidad	Ganancia bruta	% Benef.
ART1	Artículo 1	4,675 €	6,997 €	478,11	1.110,18 €	49,67 %
ART2	Artículo 2	4,687 €	6,997 €	367,44	848,79 €	49,29 %
ART3	Artículo 3	4,676 €	6,997 €	92,12	213,81 €	49,64 %
ART4	Artículo 4	4,625 €	6,997 €	92,54	219,50 €	51,29 %
ART5	Artículo 5	5,111 €	6,997 €	90,23	170,17 €	36,90 %
ART6	Artículo 6	5,446 €	6,997 €	687,10	1.065,69 €	28,48 %
TOTALES					3.628,14 €	40,23 %



STI