

Tema 5: Procés de comercialització



Professors:

Andrés Montoyo
Manuel Marco
Sonia Vázquez

2010-2011

Grau en Enginyeria Informàtica

STI

Índex

- ▶ Introducció procés comercialització
- ▶ Coordinació entre comercialització i altres processos
- ▶ Procés específic de vendes a crèdit
- ▶ Model de diagrama de flux de dades

Introducció

- ▶ Procés de comercialització
 - Es focalitza
 - Pronòstics de mercat
 - Comandes de client
 - Utilitza al sistema d'intel·ligència de mercat per a
 - Mantenir informats dels comportaments dels clients
 - Desenvolupar productes de competència
 - Informar el posicionament en el mercat
 - Proveir informació de
 - **Perfils de competidors:** estratègies de la competència
 - **Perfils de productes:** explorar fortaleses i debilitats dels productes comercialitzats pels competidors

Introducció

- ▶ Comercialització ha de preocupar-se per:
 - Fer atractiu el producte
 - Mantenir els nivells d'existència
 - Efectuar un ràpid lliurament

Introducció

- ▶ Comercialització ha de preocupar-se per:
 - Fer atractiu el producte
 - Processant i analitzant la informació
 - Per a localitzar els punts d'atracció
 - La satisfacció de les necessitats o els desitjos
 - Mantenir els nivells d'existència
 - Efectuar un lliurament ràpid

Introducció

- ▶ Comercialització ha de preocupar-se per:
 - Fer atractiu el producte
 - Mantenir els nivells d'existència
 - Fonamental, anticipar les necessitats
 - Per a planificar la producció
 - Aplica la regla 20-80 per a saber la rotació
 - Dosificar l'esforç de control d'existència
 - Per a evitar que pocs productes (20%) queden fora de control
 - El 80% correspon a la demanda
 - Productes estrella -> alta rotació
 - Efectuar un lliurament ràpid

Introducció

- ▶ Comercialització ha de preocupar-se
 - Fer atractiu el producte
 - Mantenir els nivells d'existència
 - Efectuar un lliurament ràpid
 - Grau d'urgència del client en rebre el producte
 - Analitzar
 - Les tendències de comandes de clients
 - Els terminis sol·licitats
 - Grandària de cada comanda
 - Millor servei als clients
 - Disseny del sistema de distribució

Introducció

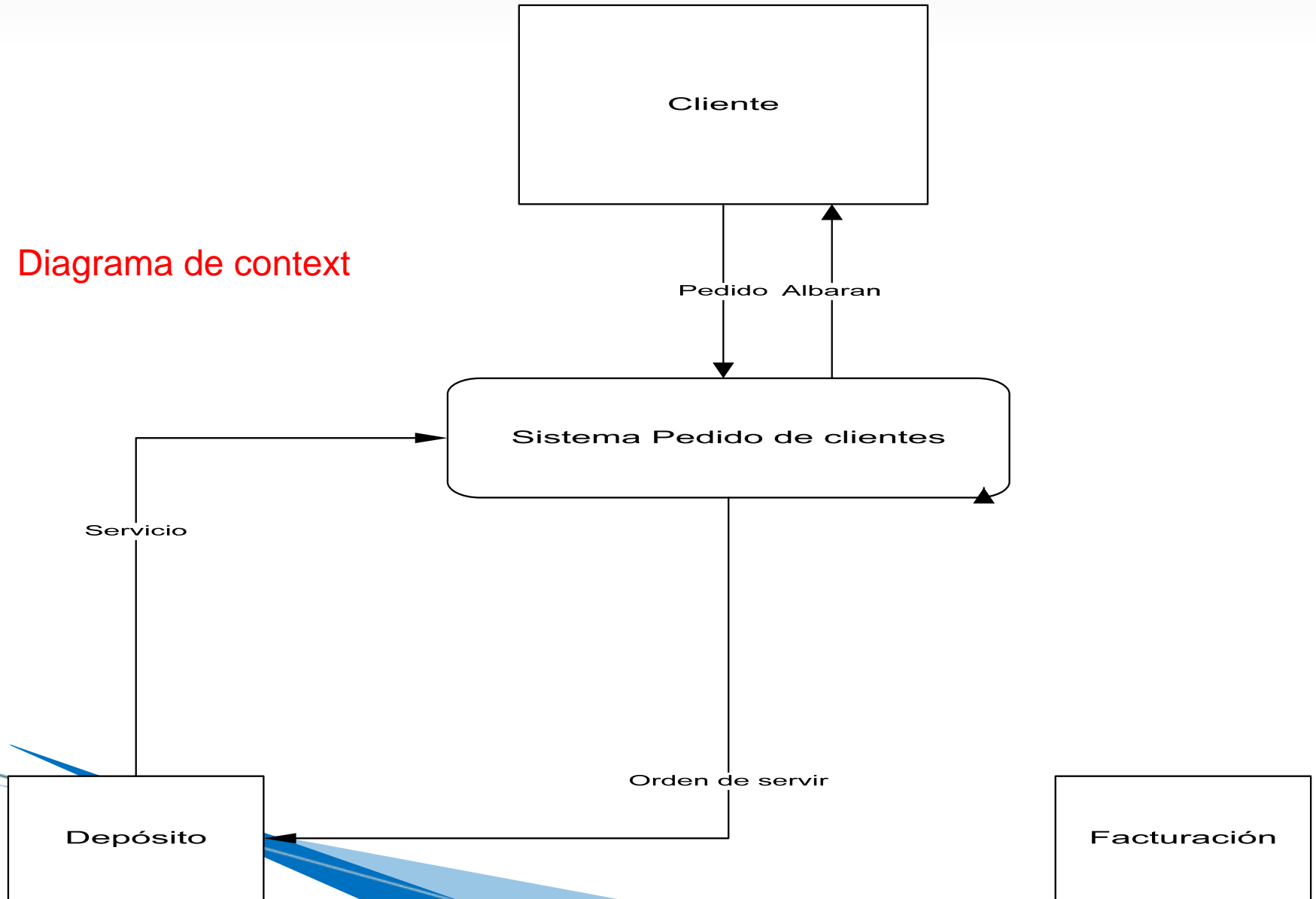
- ▶ Processos principals per a comercialització
 - Desenvolupar nous productes
 - Pronosticar vendes
 - Disposar d'existències de productes acabats
 - Administrar la publicitat
 - **Processar comandes de clients (vendes a clients)**

Procés de vendes

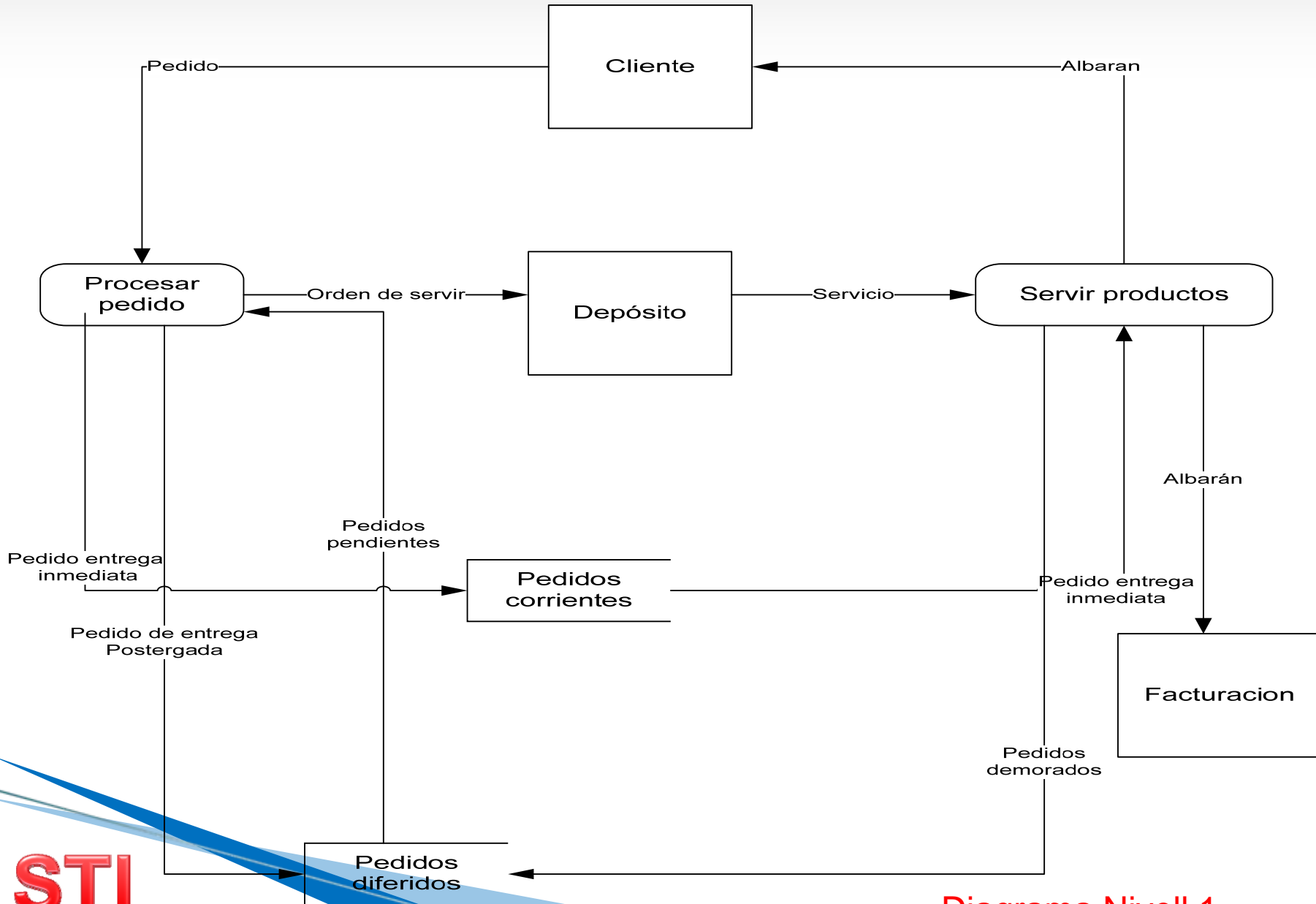
- ▶ Les empreses defineixen la satisfacció del client com la seua prioritat
 - i coordinen els seus processos per a garantir que poden atendre els seus clients tan prompte com siga possible
- ▶ És un procés crític en qualsevol empresa
- ▶ Els empresaris inverteixen diners i recursos perquè la venda satisfaga els seus clients

Model de diagrama flux de dades

Diagrama de context



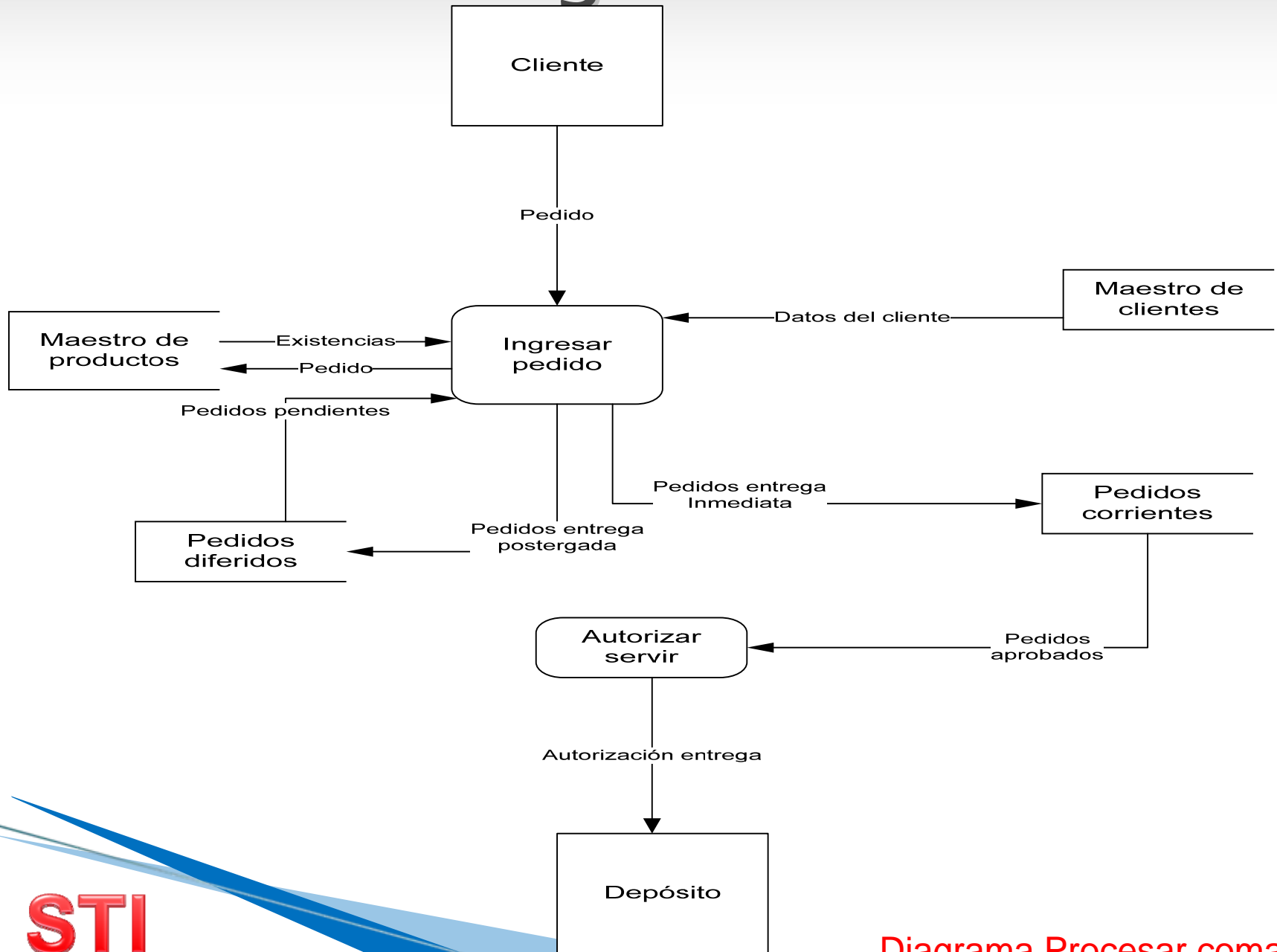
Model de diagrama flux de dades



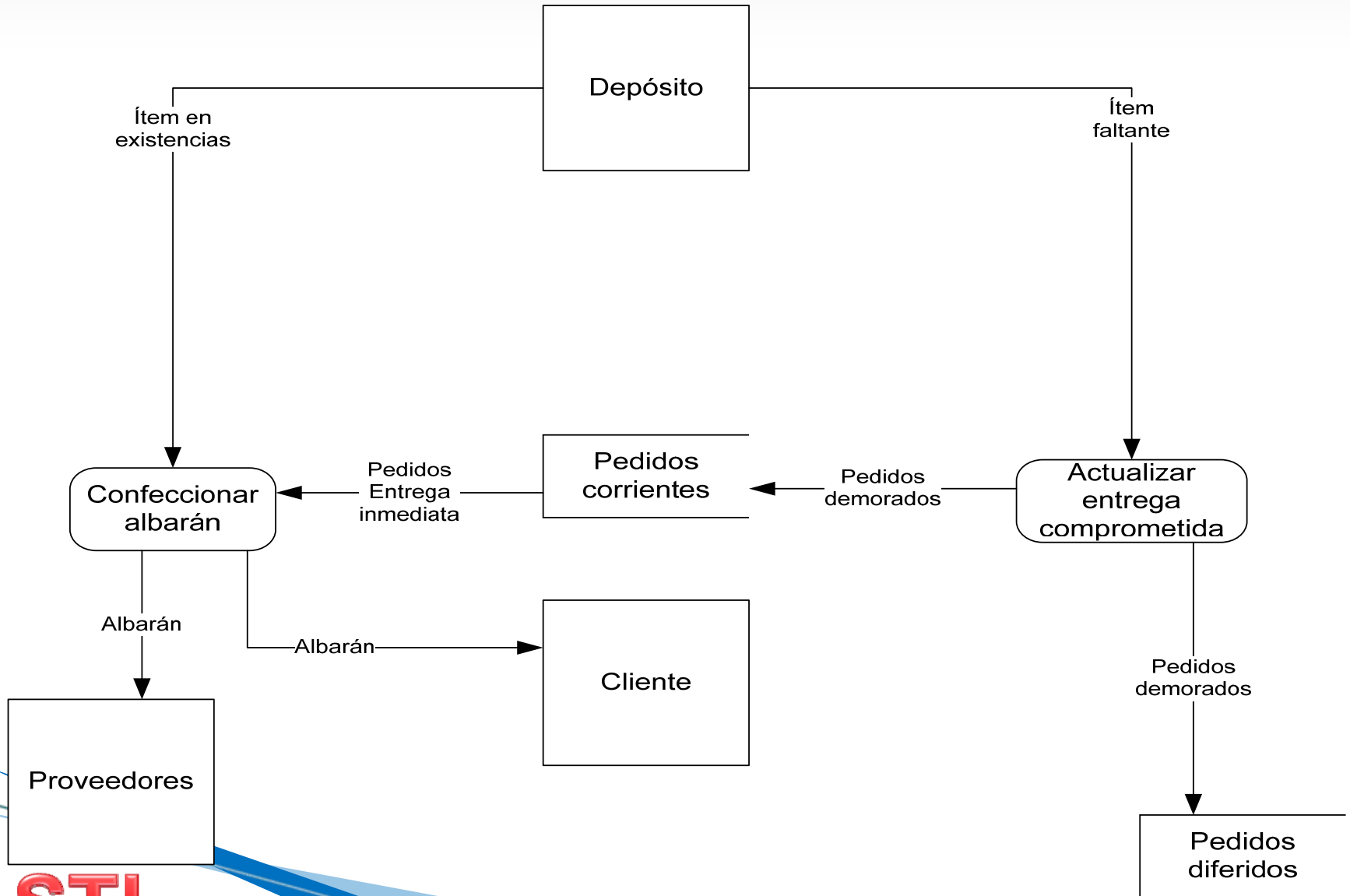
STI

Diagrama Nivell 1

Model de diagrama flux de dades



Model de diagrama flux de dades



STI

Diagrama Servir producte

Procés de vendes a clients

▶ Seqüència d'operacions

INPUT

1	3	5	7	9	11	13
Negociació amb el client	Revisió de condicions de venda	Verificació de capacitat de crèdit	Preparació de la mercaderia	Emisió de full de ruta	Recepció de nota de comanda i albarà conformat	Verificació de comprovant

Operacions



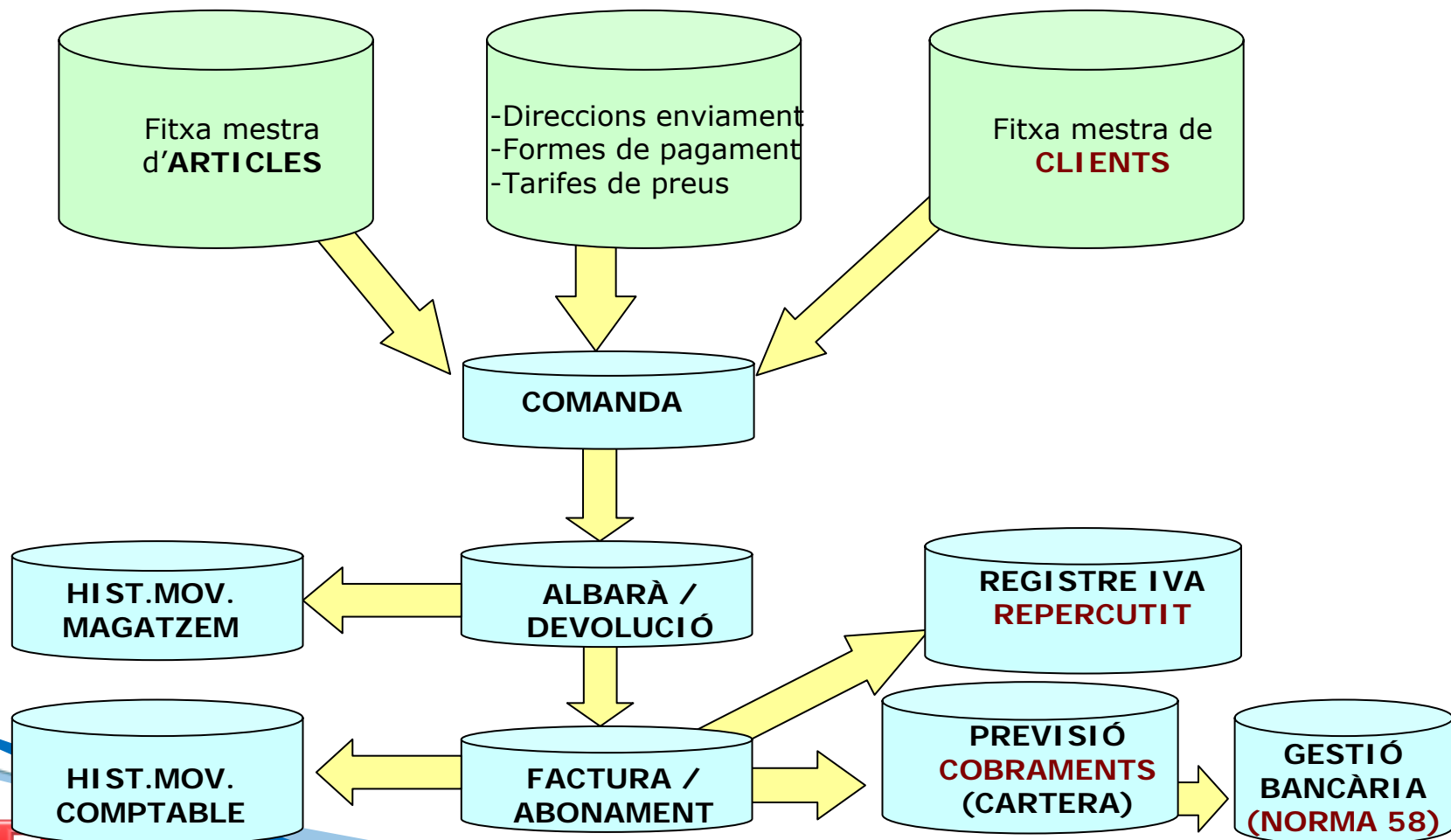
Vendes	Administració de vendes	Crèdits	Magatzems	Expedició	Facturació	Comptabilitat
--------	-------------------------	---------	-----------	-----------	------------	---------------

OUTPUT

Sectors que intervenen

2	4	6	8	10	12	14
Emissió comanda	Aprovació o rebuig comanda	Aprovació o rebuig segons posició	Emissió albarà i ordre de servei	Recepció albarà conformat per client	Emissió de factura	Imputació comptable del comprovant

VISIÓ GENERAL de les ENTITATS involucrades en el procés de VENDES



Documents bàsics

OFERTA (PRESSUPOST)
COMANDA
ALBARÀ DE LLIURAMENT
DEVOLUCIÓ
FACTURA
PROFORMA (FACTURA RESERVADA)
ABONAMENT

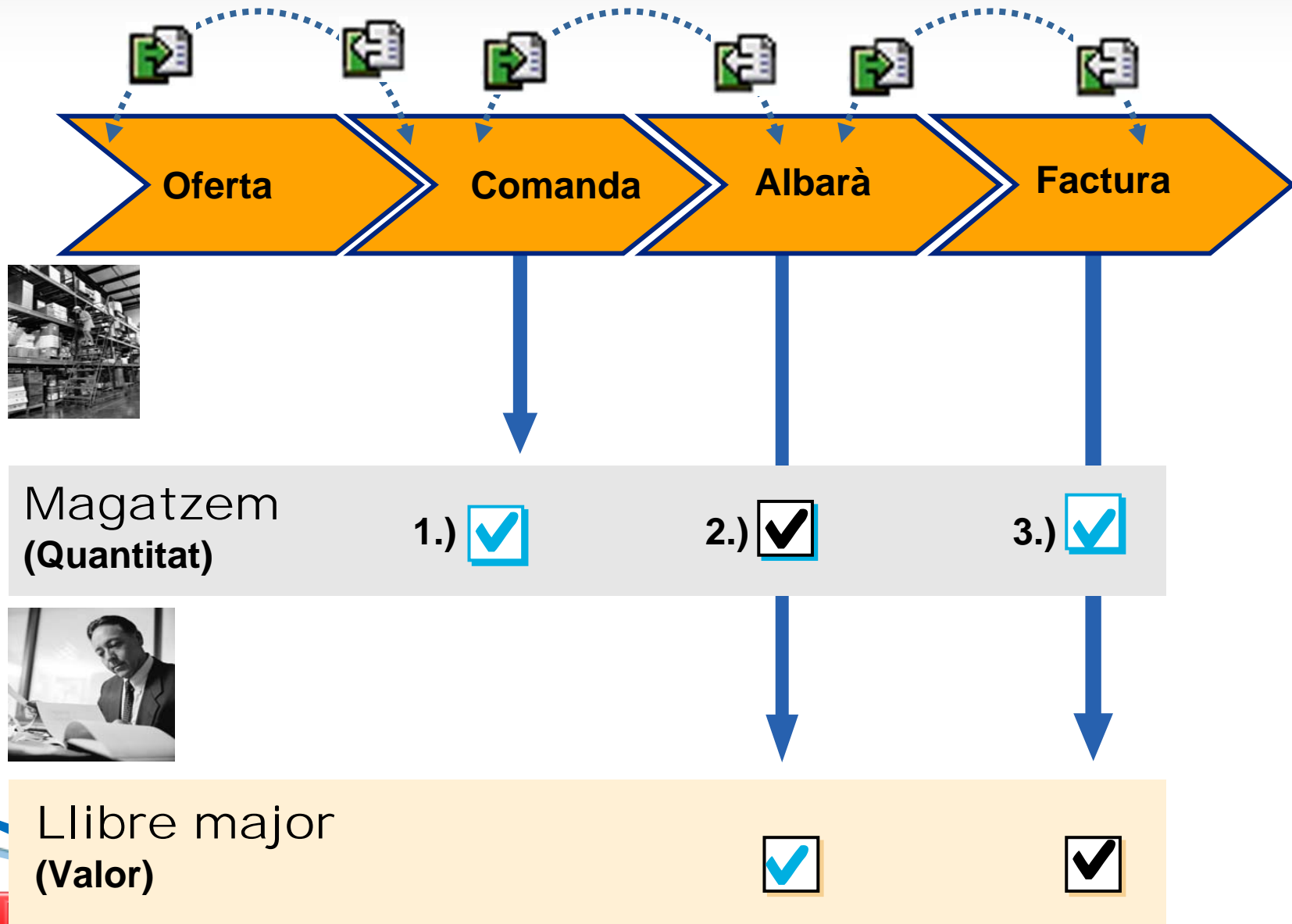
No són els únics, però si els més habituals.

Cada document té una repercussió diferent dins de l'empresa

CIRCUIT DE VENDES

- ▶ Les ofertes, les comandes i els albarans són documents opcionals en el procés de vendes. Si no es fa referència a un albarà, al comptabilitzar una factura de venda, aquesta factura afectarà l'estoc
- ▶ Al crear una comanda, la quantitat *disponible* es redueix i la quantitat de *compromès* s'incrementa en la quantitat que figura en la comanda de venda
- ▶ Al crear un albarà, la quantitat *en estoc* i la quantitat de *compromès* es redueixen
- ▶ Al crear una factura, la quantitat *en estoc* es redueix si prèviament no s'ha creat un albarà
- ▶ Al crear un document, sempre es pot fer referència a un o diferents documents creats amb anterioritat (excepte en el cas de les ofertes)

Flux de documents en Vendes



Documents de vendes i les propietats d'aquests

	Oferta	Comanda	Albarà	Factura
Document obligatori en el sistema d'informació				X
Modificació/Anul·lació	X	X		
Document per a correccions			Devolució	Abonament
Referència al crear		Oferta	Comanda Oferta Fra Proforma	Lliurament Comanda Oferta
Repercusió en el magatzem		(X)	X (Eixida de mercaderies)	X (Si no hi ha referència l'albarà)
Valors comptabilitzats en el Llibre major			X	X

Fase 1: Formulació comanda

- ▶ Primer es negocia amb client
- ▶ Crear comanda
 - Document anomenat **Nota de comanda**
 - Comercial crea en casa client
 - Client crea en empresa
 - Client envia mitjançant dispositiu electrònic (internet, telèfon, fax, etc.)
 - Dades bàsiques:
 - Codi client, direcció lliurament producte, codi i descripció dels productes, quantitat sol·licitada, codi de venedor, data d'operació, data acordada de lliurament, forma de pagament

Fase 2: Anàlisi formal de la comanda

- ▶ Activitats del sistema d'informació
 - Control de qualitat, integritat, aprovació de les dades
- ▶ Control formal de les dades
 - Asseguren que s'opere segons els plans definits (preus, bonificacions, forma de pagament, termini de lliurament)
 - Eviten generació d'errors i demores
- ▶ Estat de la comanda
 - Si tot és correcte, comanda pendent de servir
 - Si no, comanda rebutjada
- ▶ És interessant tenir informació estadística

OFERTA (Pressupost)

Oferta

Cliente	→ C0002	Nº	Primario	1
Nombre	CLIENTE NACIONAL 2	Status		Abrir
Persona contacto	→ SR. BAEZA	Fecha contable		02/05/2007
Número de referencia		Válido hasta		02/06/2007
Moneda local		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 (PRESSUPOST) DE VENDA

ÉS UN DOCUMENT INFORMATIU QUE INFORMA DE LES COTITZACIONS DE PREUS ALS CLIENTS. SOL GENERAR UN COMPROMÍS DE PREU DURANT UN PERÍODE DE TEMPS CONCRET

GENERA UNA EIXIDA D'INFORMACIÓ DES DE L'EMPRESA CAP AL CLIENT

Fecha : 02/05/2007

CLIENTE NACIONAL 2

Número de oferta : 1

A la SR. BAEZA

Número referencia :

C/ Crevillente, S/N


Código de deudor : C0002

Tornevieja

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 sería inmediata.

Condiciones de pago : GIRO 30 DIAS

Creació d'una COMANDA

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

COMANDA DE VENDA

LA COMANDA ÉS EL DOCUMENT DE
SOL·LICITUD DE VENDA

GENERA UNA **ENTRADA** D'INFORMACIÓ DES
DEL CLIENT CAP A L'EMPRESA

PEDIDO N° : 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 FOB	787,70 EUR
FLETE	15,00 EUR
SEGURO	20,00 EUR
CARGOS ESPECIALES	10,00 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:	

CONSEQÜÈNCIES DE LA COMANDA

- 1 CANVI D'ESTATUS → COMANDA PENDENT DE RECEPCIÓ
- 2 AUGMENTA LA QUANTITAT COMPROMESA
- 3 DISMINUEIX LA QUANTITAT DISPONIBLE

$$\downarrow \text{Disponible} = \text{En estoc} - \uparrow \text{Compromès} + \text{Sol·licitat}$$

Fase 3: Anàlisi de situació de crèdit

- ▶ S'ha d'assegurar que la venda està dins dels límits de crèdit fixats per a l'acceptació d'aquesta
 - Àrea de crèdits assigna a cada client un umbral de crèdit
 - Per a protegir l'empresa de la insolvència dels clients
 - El límit de crèdit no es manté constant
 - Depèn dels canvis de solvència i capacitat de pagament del client

Fase 3: Anàlisi de situació de crèdit

- ▶ Consideracions per al control de la situació creditícia
 - Verificar si existeixen endarreriments en el cobrament de les vendes anteriors
 - Verificar si el límit de crèdit no es passa al sumar:
 - Comandes anteriors aprovades i encara no servides
 - Comandes lliurades i no facturades
 - Valoració de la comanda en tràmit
- ▶ Decisió
 - Aprovar, rebutjar o modificar quantitat demanada

Fase 4: Servei del producte

- ▶ Simultàniament a l'anàlisi de la situació del crèdit del client
- ▶ Àrea de magatzems confirma l'existència de la quantitat de material **sol·licitat**
 - En la formulació de la comanda el venedor ja hauria d'haver confirmat les existències dels productes
 - Magatzems torna a confirmar que hi ha existències per a servir la comanda
- ▶ Si la comanda pot servir-se
 - Magatzems prepara la mercaderia
 - S'emet l'albarà (destí client)
 - Ordre d'enviament (destí expedicions)

Creació de l'ALBARÀ DE LLIURAMENT

Entrega

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

Nº Primario 1
Status Cerrado
Fecha contable 03/05/2007
Fecha de entrega 03/05/2007
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

L'ALBARÀ DE VENDA ÉS EL DOCUMENT

D'ENVIAMENT DE MERCADERIA

GENERA UNA **EIXIDA** D'INFORMACIÓ DES
DE L'EMPRESA CAP AL CLIENT

STI





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

CONSEQÜÈNCIES DE L'ALBARÀ DE VENDA

1 CANVI D'ESTATUS:

COMANDA PENDENT DE RECEPCIÓ → COMANDA
SERVIDA

→ ALBARÀ PENDENT DE FACTURAR

2 DISMINUEIX LA QUANTITAT EN ESTOC

3 DISMINUEIX EL COMPROMÈS

4 LA QUANTITAT DISPONIBLE NO CANVIA

Disponibile = \downarrow En estoc - \downarrow compromès + sol·licitat

Fase 5: Distribució

▶ Àrea d'expedicions

- Distribueix els productes venuts
- Norma general
 - Tot bé que canvie de responsabilitat en la tenència d'un bé ha d'anar acompanyada d'un rebut
 - Magatzems, al lliurar els productes a l'àrea d'expedicions ha d'emplenar una **nota material que cal enviar**
 - Expedicions és responsable del dipòsit transitori de la mercaderia
- Confecciona el **full de ruta**
 - Dades per a especificar el recorregut en el procés de distribució
 - Definir el camí òptim en el repartiment
 - Definir les comandes que optimitzen els camions de repartiment

Fase 5: Distribució

- ▶ Contingut del full de ruta
 - Data de l'operació
 - Identificador del repartidor
 - Identificació del vehicle
 - Detall dels lliuraments que cal efectuar
 - Ordenats segons seqüència de recorregut
 - Nombre d'albarà que correspon a cada lliurament
 - Quilometratge del vehicle a l'inici i final del recorregut
 - Espai per a indicar l'estat de la comanda
 - Mercaderia lliurada totalment
 - Mercaderia lliurada parcialment
 - Mercaderia no lliurada

Fase 5: Distribució

- ▶ Al lliurar el producte
 - El repartidor lliura l'albarà
 - El client firma una còpia de l'albarà i el torna al repartidor
 - El repartidor ret comptes davant l'àrea d'expedicions dels lliuraments fets
 - I lliura a administració les còpies dels albarans firmats
 - La mercaderia no lliurada ha de ser reingressada en magatzems

Fase 6: Facturació

- ▶ Albarans signats i conformat el lliurament
 - Les dades per a confeccionar la factura
 - número de factura
 - data
 - nombres d'albarans
 - identificació del client
 - codi d'articles venuts
 - quantitats lliurades de cada article
 - condicions de venda
 - codi del venedor
 - preus
 - bonificacions de la llista de preus que corresponga a aquesta operació
 - llista de preus per a minoristes, majoristes, distribuïdors, etc.

Fase 6: Facturació

- ▶ Han de ser prenumerades
 - Per raons de control intern
 - Reglamentada en la resolució general Núm. 3419/91 de l'AFIP (Associació Federal d'Ingressos Públics)

FACTURA DE VENDA

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 VENDA ÉS EL DOCUMENT QUE JUSTIFICA UN COMPROMÍS DE PAGAMENT PER PART DEL CLIENT CAP A L'EMPRESA PER LA VENDA D'UN BÉ O SERVEI

GENERA UNA EIXIDA D'INFORMACIÓ DES DE L'EMPRESA CAP AL CLIENT

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

CONSEQÜÈNCIES DE LA FACTURA DE VENDES

CAS 1 - FACTURA en base a la COMANDA

Augmenta deute comptable del nostre client (Assentament comptable)

Disminueix la quantitat de l'estoc

Disminueix la quantitat compromesa

Canvi estatus comanda pendent → Comanda servida

CAS 2 - FACTURA en base a l'ALBARÀ

Augmenta deute del nostre client (Assentament comptable)

Canvi estatus albarà pendent facturar → Albarà facturat

CAS 3 - FACTURA directa sense referència a document base

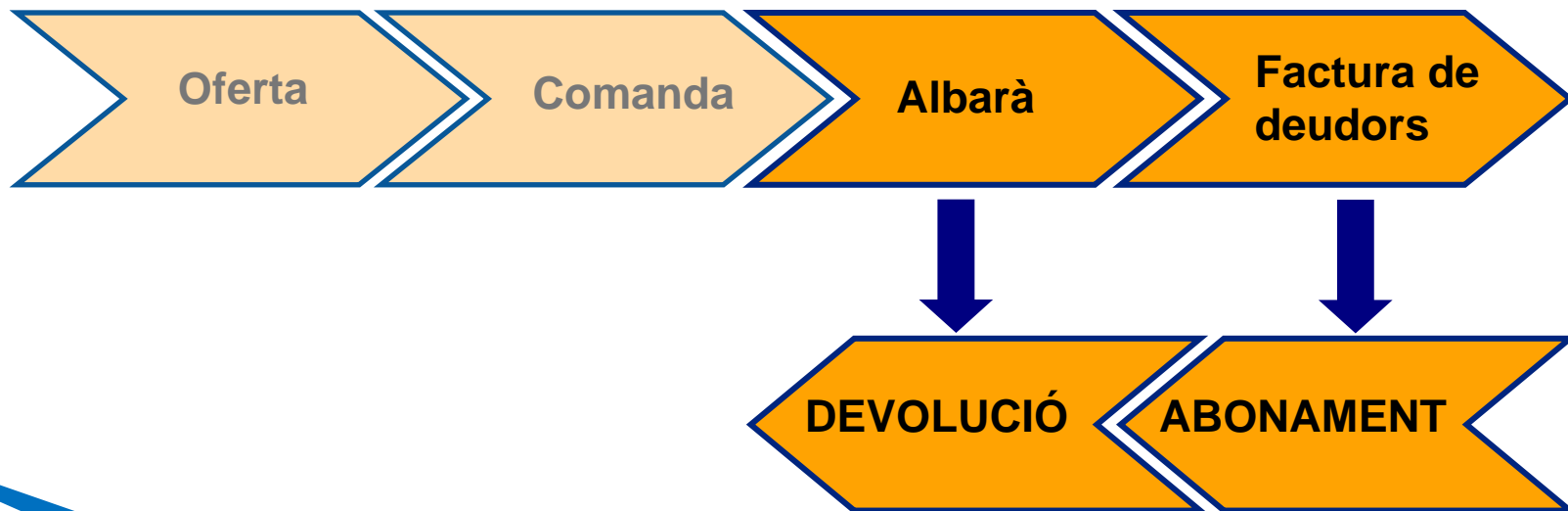
Augmenta deute comptable del nostre client (Assentament)

Disminueix la quantitat de l'estoc

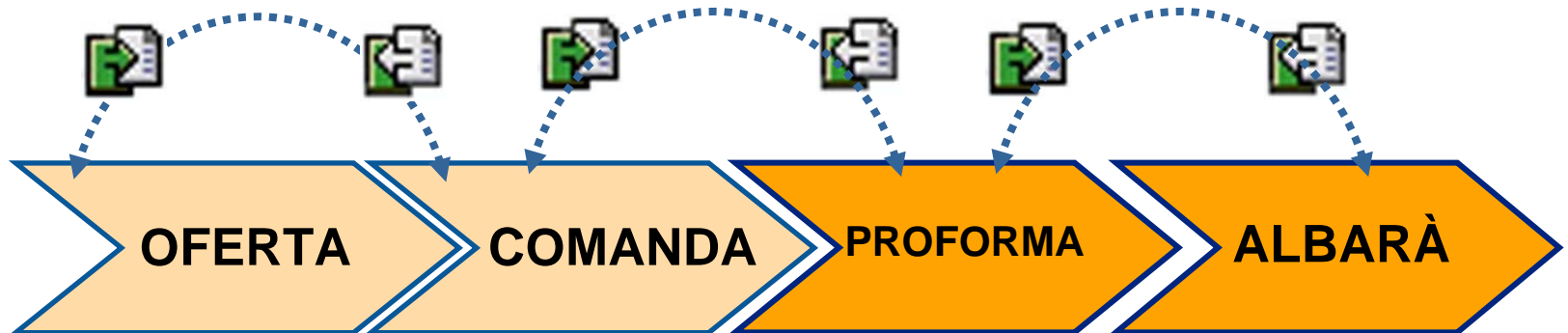
DEVOLUCIÓ

Si el client torna el material perquè la mercaderia està danyada o la qualitat d'aquesta no és bona o per qualsevol altre motiu, es creen:

- 1) les **Devolucions** amb referència a l'Albarà de venda
- 2) els **Abonaments** amb referència a la Factura



FACTURA PROFORMA



FACTURA PROFORMA

Les **factures proforma** o **factures de reserva** a diferència de les factures estàndard, **NO MODIFIQUEN L'ESTOC** en magatzem

1 La quantitat *Disponible* es redueix d'acord amb la quantitat de la comanda del client

2 La factura proforma es comptabilitza abans de crear l'albarà de venda. La quantitat *Disponible* es redueix si prèviament no s'ha creat una comanda de venda

3 L'albarà de lliurament es comptabilitza posteriorment amb referència a la factura proforma. Açò redueix la quantitat *En estoc*

FACTURACIÓ PERIÒDICA. ASSISTENTS DE FACTURACIÓ

Moltes empreses desenvolupen el seu procés normal de vendes diàriament, però no facturen tots els dies sinó d'una manera periòdica, per tant es fa necessari tenir en el sistema informàtic un procés que s'encarregue de fer aquesta facturació periòdica

FACTURACIÓ PERIÒDICA. ASSISTENTS DE FACTURACIÓ

Es fa necessari, que les aplicacions tinguin un procés senzill utilitzat per a reunir les files dels documents base amb els documents de destinació, basats en diferents paràmetres definits per l'usuari i així poder facturar d'una manera senzilla i ràpida

FACTURACIÓ PERIÒDICA.

ASSISTENTS DE FACTURACIÓ

- 1) Alguns exemples dels paràmetres existents són de la classe de documents de destinació:

dades de comptabilització, data de document

- 2) Els assistents poden utilitzar-se, per exemple, per a emetre una factura resum de venda per a un client, que continga:

tots els albarans creats per a aquest durant la setmana anterior

Fase 7: Control i registre comptable

▶ Propòsits dels controls

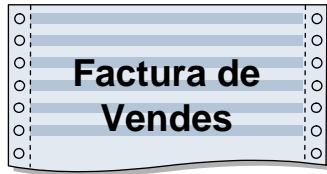
- Verificar que tota mercaderia lliurada siga facturada
 - Control de correlativitat d'albarans amb factures
- Verificar imports globals de facturació
 - Multiplicar els totals de les quantitats venudes de cada article pels seus respectius preus i sumar els parcials obtinguts
 - S'ha de conciliar quan s'apliquen preus o bonificacions

Fase 7: Control i registre comptable

▶ Registres comptables

- Cada operació es comptabilitza en el Subdiari de vendes, de freqüència diària
- Confeccionar l'assentament comptable en resum de Diari de vendes
- Registrar comptes corrents de clients
 - Debitar l'import de cada factura en els subcomptes de cada client

Assentamnet Comptable Factura



Vendes	
<hr/>	
	100

Articles

Hac.Pub.IVA Rep	
<hr/>	
	16

Impost

Client	
<hr/>	
116	

Deute del Client

Assentament Comptable Factura

Compte Comptable	DEURE	HAYER
700 Vendes mercaderies		100,00
477 H.P. IVA repercutit		16,00
430 Clients	116,00	
	116,00	116,00

Assentament Comptable Factura

Compte Comptable	DEURE	HAYER
70X Abonaments sobre vendes de mercaderies	100,00	
477 H.P. IVA repercutit	16,00	
430 Clients		116,00
	116,00	116,00

Assentament Comptable Factura

Generem el **REGISTRE D'IVA REPERCUTIT** per a un posterior lliurament d'informe a Hisenda

Generem **CARTERA DE COBRAMENTS**

MARGE FACTURA VENDES

En l'empresa és fonamental conèixer el marge de les operacions de venda per a calcular el benefici o la pèrdua

Per això es necessita comparar el Preu de venda de l'operació amb el Preu base (cost) de l'article en el nostre magatzem

MARGE FACTURA VENDES

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



STI