

# DOCUMENTOS DE LA EMPRESA



## Índice:

1. Ciclo Económico de la empresa
  - ✓ Ciclo Productivo
  - ✓ Ciclo Comercial (Ciclo Compras y Ciclo Ventas)
2. Circuito de Compras
3. Circuito de Ventas
4. Gestión Almacén

**Según la actividad económica de la empresa:**

- **Ciclo Productivo**
- **Ciclo Comercial**

***OJO:***

**Empresas que transforman productos: Ciclo Productivo y Ciclo Comercial**

**Empresas dedicadas a la distribución y comercialización: Ciclo Comercial**

# 1. Ciclo Económico de la Empresa

Sistemas de Gestión Empresarial - SGE

## CICLO PRODUCTIVO:

Periodo de tiempo desde que las empresas transforman materias primas en bienes o productos terminados aptos para su venta o consumo.

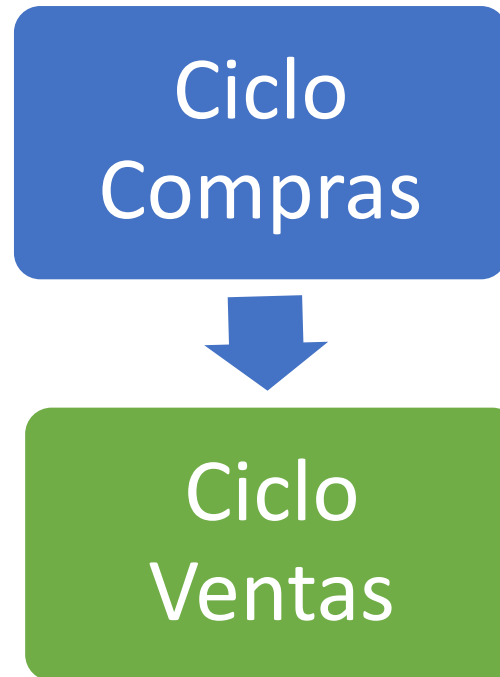


# 1. Ciclo Económico de la Empresa

Sistemas de Gestión Empresarial - SGE

## CICLO COMERCIAL:

Periodo desde que la empresa solicita mercancías hasta que las ha vendido a sus clientes



## CICLO COMPRAS:

Tiempo que transcurre en las operaciones de aprovisionamiento, es decir, desde que se formula el pedido a un proveedor, este lo prepara, la mercancía es transportada en el destino y, por último se dispone en el almacén del comprador.

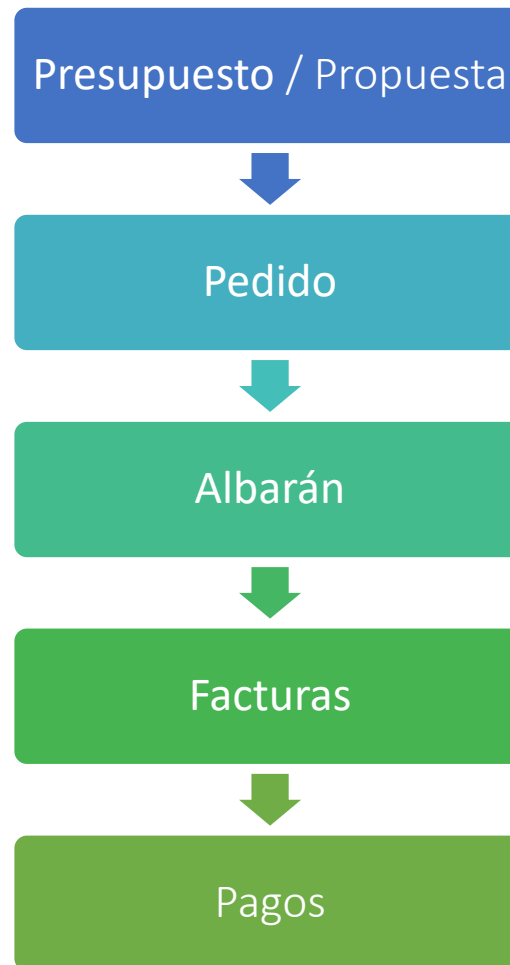
## CICLO VENTAS:

Tiempo que transcurre desde que una empresa recibe un pedido hasta que es entregado al cliente.

Dentro de este ciclo hay que destacar:

- Gestión de pedidos de clientes
- Preparación de la mercancía
- Transporte y entrega al cliente
- Facturación y cobro de las ventas

## 2. Circuito de Compras





## 2. Circuito de Compras

**Presupuesto / Propuesta de compra** es el documento mediante el cual se le solicita al proveedor el precio de mercancía o servicios.

**Pedido de compra** es la petición que realiza una empresa solicitando a un proveedor que le suministre materias primas, productos terminados, servicio, etc.

**Albarán de compra** es el documento que representa la entrega de la mercancía o servicio realizado por parte del proveedor.

**Factura de proveedor** es un documento mercantil que justifica la venta de un producto o servicio.

**Pago a proveedores** consiste en realizar la transacción de dinero por el pago de una compra de material o servicios realizados a la empresa.

# 3. Circuito de Ventas



## 2. Circuito de Ventas

**Presupuesto / Oferta de venta** consiste en ofrecer un determinado producto o servicio con unas condiciones especiales. El cliente puede, o no, aceptarla. En caso de aceptarla se pasa a realizar el pedido.

**Pedido de venta** es la petición de compra que un cliente hace a un proveedor para que este le suministre los bienes o servicios solicitados. Es el documento por el que se solicita el suministro de unas determinadas mercancías o servicios.

**Albarán** de venta es un documento que representa la entrega de una mercancía o el servicio realizado.

**Factura** es un documento comercial que registra la información relativa a la compra o venta de un bien o servicio. Ésta debe responder a qué, quién, cómo, cuándo, dónde y por qué de una actividad comercial entre cliente y empresa.

**Cobro** es aquel dinero que percibimos por la prestación de un servicio o por la venta de un producto.

La **gestión de almacenes** es un **proceso logístico** cuya principal función es la de **recibir, acumular, conservar y distribuir** los materiales hasta su uso final de manera eficiente y segura, evitando daños en el inventario.

# 3. Gestión de Almacén

## MOVIMIENTOS DE ALMACÉN

**ENTRADAS ALMACÉN:** Compras de productos (ALBARAN COMPRAS), Devoluciones de ventas.

**SALIDAS ALMACÉN:** Ventas de productos (ALBARAN VENTAS), Devoluciones de compras.

**TRASPASO ENTRE ALMACENES:** El traspaso entre almacenes consiste en el envío de un producto o lote, o conjunto de productos, de un almacén a otro de la misma empresa.

**RESERVAS:** Pedidos Clientes.

**REGULARIZACIONES:** modificación del stock disponible de un determinado artículo cuando la realidad no se ajusta a lo que refleja el programa de gestión. (NORMALMENTE SON MOVIMIENTOS MANUALES, NO VAN ACOMPAÑADOS DE NINGÚN MOVIMIENTO)

