SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL

SUBSISTEMA DE GESTIÓN COMERCIAL

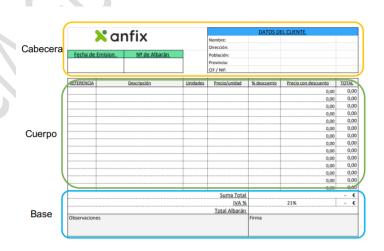
La gestión comercial es la que se encarga de establecer una relación con el mercado, que no solo son los clientes, también incluye a los proveedores, otros competidores... Se encarga principalmente de 2 áreas:

- Gestión de las ventas
 - Gestión y tratamiento de pedidos
 - o Facturación y venta
 - Control de entrega
 - o Documentos
 - o Procesos y eventos: a destacar
 - Albarán
 - Factura
 - Factura electrónica
- Comercialización y marketing

ALBARÁN

Es un documento que acredita el envío y la recepción de mercancía. NO OBLIGATORIO, a diferencia de una factura. Sirve para probar la entrega de un producto. Tenemos:

- Entrega de mercancía
- Salida de almacén
- Movimiento en la empresa



FACTURA

Documento que indica la compraventa de un bien o servicio. VALIDEZ fiscal y legal y OBLIGATORIA. Tipos de procesos de facturación:

- Directa (en punto de venta)
- Aplazada

Contenido de una factura:

- <u>Cabecera:</u> número de factura, fecha de expedición, razón social, NIF, dirección, localidad, provincia, código postal, teléfono, fax, email de empresa emisora y receptora
- Cuerpo
 - o Referencias a albaranes

- Detalles artículo
- Base: totales, descuentos, tipo impositivo, forma de pago

FACTURA ELECTRÓNICA

Documento electrónico que cumple con los requisitos legal y reglamentariamente exigibles a las facturas y que, además, garantiza la autenticidad de su origen y la integridad de su contenido, lo que permite atribuir la factura a su obligado tributario emisor. Tiene como ventajas frente a la factura normal:

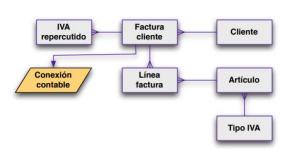
- Archivo automatizado
- Contabilización automática
- Localización
- Seguridad
- Reducción de costes

REQUISITOS DE INFORMACIÓN

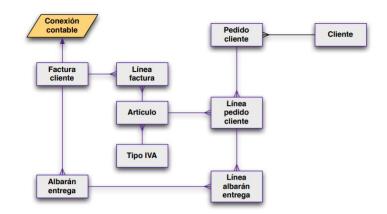
- Clientes
 - NIF Datos personales
 - Acumulado de ventas
 - o Acumulado débito
 - o Riesgo
 - Recargo de equivalencia
 - Fecha de última compra
- Artículos
 - Código Descripción
 - o Stock real
 - Stock mínimo
 - Stock máximo
 - Stock teórico
 - Acumulado de pedidos de compras
 - Acumulado de pedidos de ventas
 - Fecha de la 'ultima venta
 - Tipo de IVA
 - Precio de coste
 - o Precio de venta
 - Precio medio (coste, venta)
 - o Proveedor habitual

MODELOS

Modelo de facturación en punto de venta



Modelo de facturación de pedidos



Conceptos: IVA, IVA repercutido (devengado), IVA soportado

Comercialización: actividades orientadas a la venta de un producto, ya sea la fijación de su precio, promoción o distribución de este. Parte más técnica(estudio)

Marketing: principios y prácticas que tienen como objetivo mejorar la comercialización de un producto. Tiene un componente más humano-artístico

FUNCIONES DE LA GESTIÓN COMERCIAL (muy importante!!!)

Nivel operativo

- Apoyo a los operadores
 - Gestión de carteras de clientes
 - Control de contactos
 - Consultas sobre características y disponibilidad de productos
 - Información de "crédito" de productos
- Gestión de procesos de ventas
 - Recepción de pedidos
 - Facturación
 - Devoluciones

Nivel táctico

- Recogida de información de ventas para realizar previsiones y ver problemas
- o Gestión y control de campañas de publicidad y promoción
- o Establecimiento de precios y en función de datos del mercado
- Análisis de los competidores
- Decisión de formas de distribución
- Nivel estratégico: se trabaja con planes globales a largo plazo usando muchos datos
 - o Dividir el mercado en segmento
 - o Seleccionar los segmentos de mercado para la organización
 - o Planificar producto y servicios
 - Predecir ventas