

Samuel Rodríguez García

Contenido

TABLAS DE CONTENIDO	1
Productos	7
Clientes	8
Proveedores	g
Circuito de compras completo	9
Circuito de ventas completo	11

Tablas de contenido

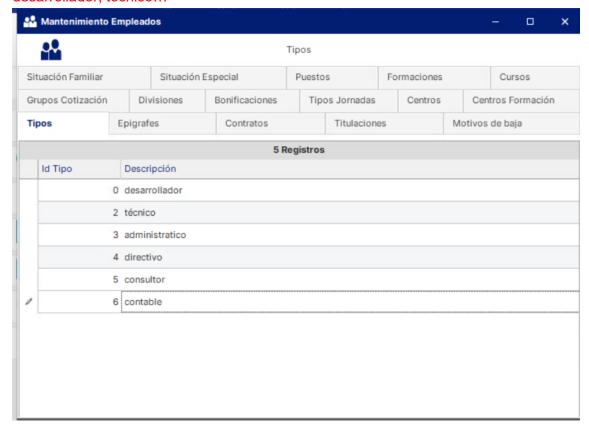
En este apartado se insertan los datos solicitados en el guion de la actividad, asignando cada dato en su tabla correspondiente.

La siguiente captura muestra los tipos de contratos que se pueden asignar a los empleados desde el apartado de mantenimiento.



La siguiente captura muestra los tipos de empleados que se tienen en la empresa y que se pueden asignar a los diferentes empleados. Algunos de estos tipos incluyen

desarrollador, técnico...



La siguiente captura muestra los tipos de formación que se pueden ofrecer en la empresa puestos en la tabla correspondiente.

Se observan formaciones como la de riesgos laborales o posicionamiento SEO, normalmente recurrente para posicionar a la empresa en lo alto de los buscadores.



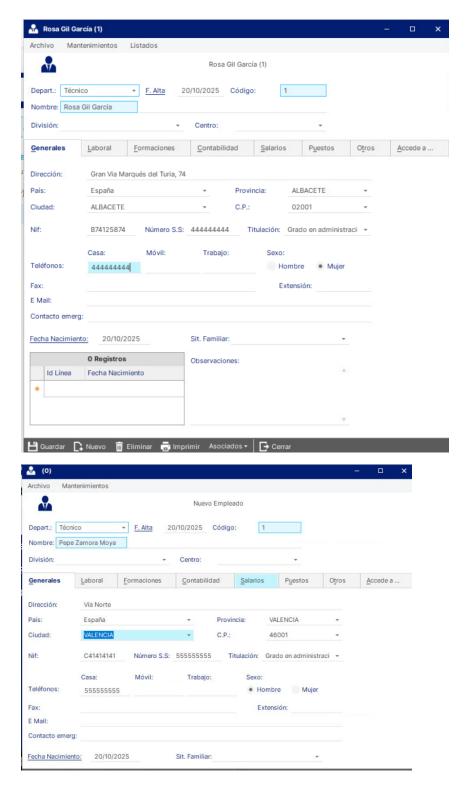
La siguiente captura muestra la tabla de los diferentes tipos de cotización en función del rol de cada empleado en la empresa. Es decir, la tasa de cotización de los ingenieros variará de la de los ayudantes no titulados.

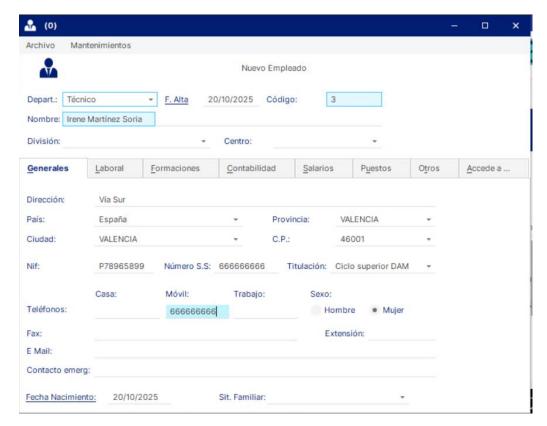


La siguiente captura muestra la tabla de titulaciones de empleados en el apartado de mantenimiento de empleados, es decir, aquellas titulaciones que deben aportar aquellas personas que se incorporan a la empresa.



Las siguientes capturas muestran las inserciones de los empleados que se han solicitado. Estos empleados serán útiles para realizar pedidos en los ciclos de venta posteriormente.





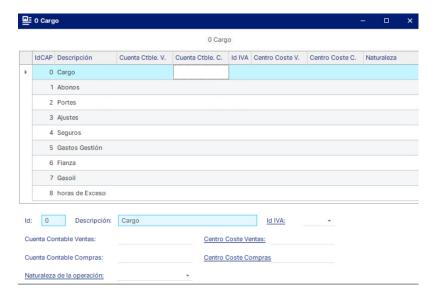
(No he asignado los CP que pide la actividad ya que no concordaban con las poblaciones)

La siguiente captura muestra la tabla de los diferentes tipos de pedido que se pueden realizar rellenada con los datos propuestos. Algunos de los envíos se pueden agrupar en normales, programados, abiertos...



Esta captura muestra cargos, abonos, portes ...

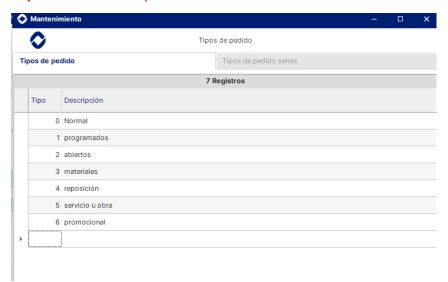
Se muestran igual que en el enunciado ya que en el ERP ya estaba bien diseñada la tabla.



Aquí se muestran los tipos de facturación



Esta captura muestra los tipos de pedido que se pueden solicitar, tal y como ya se ha adjuntado en una captura de arriba.



Esta tabla muestra los diferentes tipos de transportes para realizar envíos que son posibles dentro de la empresa.



PRODUCTOS

Pasamos a la pestaña de los productos, en este caso rellenaremos la tabla con los valores que os especifico en la siguiente tabla:

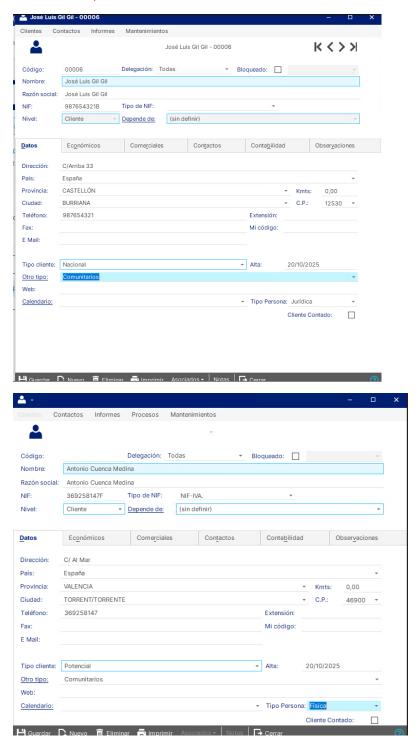
- 1. Xiaomi 15 Ultra
- 2. Samsung Galaxy S25 Ultra
- 3. iPhone 17 Pro

Se muestra el registro de todos los artículos registrados en la empresa. Estos artículos se pueden emplear para solicitar estos artículos a proveedores o a la hora de realizar alguna venta.



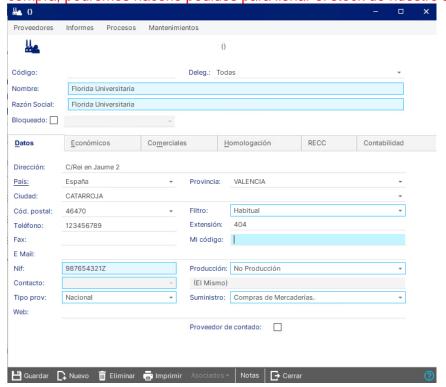
CLIENTES

En las siguientes capturas se muestra la inserción de nuestros clientes ficticios, que podrán realizar pedidos a nuestra empresa. Para ello, debemos añadir algunos datos como el NIF, razón social...



PROVEEDORES

Por último, introducimos un proveedor, al cual, mediante un pedido en el circuito de compra, podremos hacerle pedidos para llenar el stock de nuestro almacén.



CIRCUITO DE COMPRAS COMPLETO

Un circuito de compras completo consta de pedido, albarán y factura de proveedor. A continuación vamos a ver qué importancia tiene cada documento:

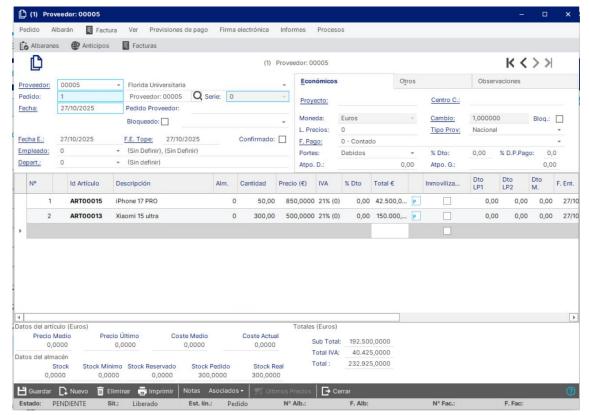
Un pedido de compra es cuando una empresa solicita a un proveedor para que éste a su vez suministre los productos que le son solicitados.

El albarán de compra es un documento que representa la entrega de una mercancía o el servicio realizado por parte de un proveedor.

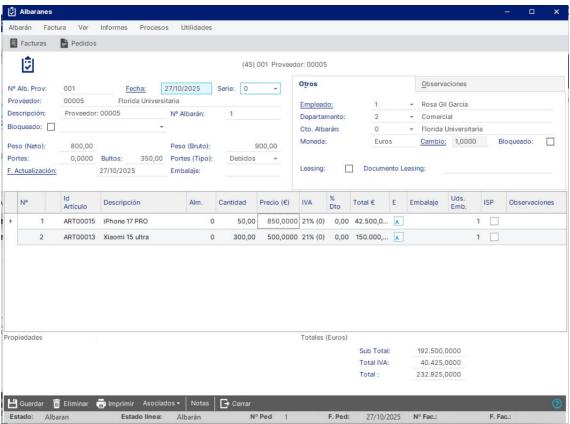
La factura de proveedor es un documento mercantil para justificar la venta de un producto o servicio a un cliente.

Una vez hemos dado de alta en nuestro sistema los artículos y proveedores con los que vamos a trabajar, podemos proceder a realizar la compra y así tener un stock en nuestro almacén para nuestras ventas.

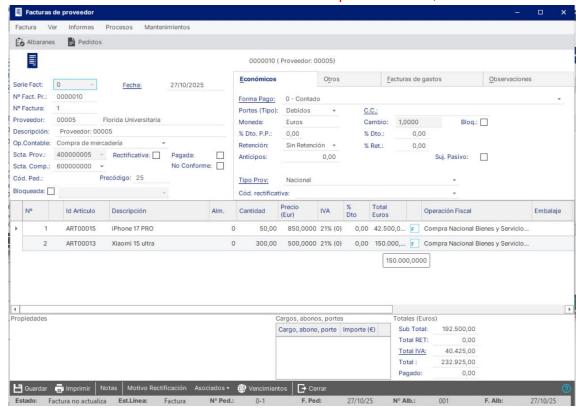
Esta captura muestra el registro de un pedido a un proveedor, como se puede observar en la parte de abajo, no tenemos stock en el almacén, pero, a la hora de realizar el pedido, podemos observar como se muestra en "stock pedido" 300, haciendo referencia al Xiaomi 15 Ultra, que es el ítem sobre el que tenemos el cursor. También vemos en la parte superior que se muestra el proveedor, siendo este Florida Universitaria, proveedor que hemos insertado previamente en la tabla de proveedores.



Una vez realizado el pedido, podemos también realizar el albarán del pedido, donde podemos observar en la parte inferior derecha el subtotal más el IVA, que juntos conforman el total real.



Por último, tras realizar el albarán, podemos visualizar la factura, donde podemos visualizar una serie de datos adicionales como el tipo de moneda, retenciones...



CIRCUITO DE VENTAS COMPLETO

Un circuito de ventas completo consta, siempre, de un pedido, albarán y factura. En ocasiones, también de la oferta.

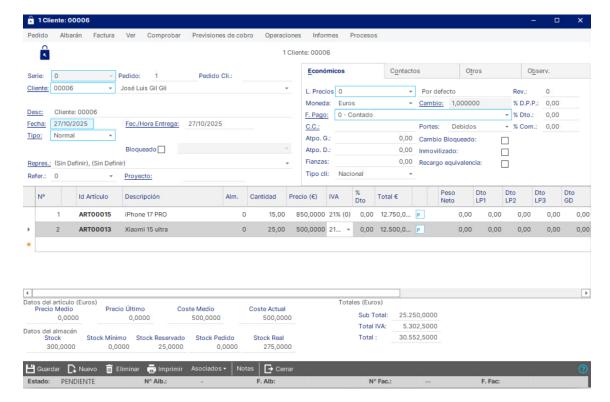
A continuación vamos a ver qué significado tiene cada documento: Una oferta consiste en ofrecer un determinado producto o servicio con unas condiciones especiales. El cliente puede, o no, aceptarla. En caso de aceptarla, pasaríamos a realizar el pedido. El pedido es la petición de compra que un cliente 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.

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

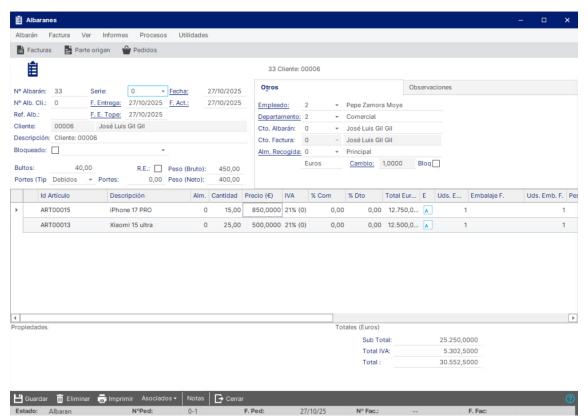
Una factura es un documento comercial que registra la información relativa a la compra o venta de un bien o servicio. Ésta debe responder a qué, quién, cómo, cuándo, dónde y por qué de una actividad comercial entre cliente y empresa.

Una vez hemos realizado la compra, ya tenemos stock en nuestro almacén y por lo tanto podemos proceder a realizar la venta.

Registrar un pedido de un cliente, en este caso ficticio, sirve para visualizar información de utilidad acerca de las ganancias que tendremos, el stock que tendremos tras realizar la venta, el stock reservado, entre otras cosas.



Tras registrar el pedido de un supuesto cliente que nos solicita mercancía, podemos visualizar el albarán para obtener datos como el subtotal y el total real, al igual que con el circuito de compra.



Tras tener el albarán, podemos visualizar la factura, para, al igual que en el circuito de compra, visualizar información adicional en la parte superior derecha.

