

# **Practica 3**

## **Francisco Murcia Oscar Tremiño**

Esta práctica consiste en la creación de un proceso de ventas de una empresa ficticia, los documentos a incluir son: productos, clientes, oferta, pedido, albarán y factura.

Hemos creado la empresa Melillense es una fábrica y almacén de ventiladores y sistemas de ventilación.

- **Hoja de productos:** En esta hoja se expresan los productos que están a la venta, y se les asigna un código de referencia, para que sea más fácil referenciarse a ellos.
- **Hoja de clientes:** Esta hoja incluye todos los datos de los clientes que dispone la empresa (CIF, localidad, teléfono, dirección...)
- **Hoja de ofertas:** Muestra el presupuesto que ofrecemos a una empresa.
- **Hoja de pedido:** Esta hoja muestra el pedido que ha sido realizado por la empresa externa, proporcionando información como la cantidad disponible de ese objeto.
- **Hoja de albarán:** El albarán es la hoja que se entrega, a la empresa que ha realizado el pedido, en ella se muestran los productos pedidos y las firmas tanto de la empresa que lo envía como del transportista como la de la empresa que lo recibe.
- **Hoja de factura:** En esta hoja se incluyen todos los datos del pedido, y se hace un cálculo total del precio final dependiendo del Iva, el descuento y el precio de los productos.

### **Funcionamiento de cada hoja**

El documento consta de seis hojas, dos son bases de datos (clientes y productos) y hojas que te hacen factura, albaranes pedidos y presupuestos.

- **Productos:**
  - Las hojas hacen referencia a esta tabla para buscar datos.
- **Clientes:**
  - Las hojas de oferta, pedido, albarán y factura hacen referencia a esta tabla para buscar datos.

- **Oferta:**
  - En esta hoja el usuario escribe el código del producto que le ofrecemos al cliente (E10-E17) y se rellenan automáticamente las columnas de nombre y precio unitario, mediante la función “BUSCARV”, si el usuario no escribe nada con la función “SI.ERROR” hace que no aparezca un valor de error.
  - En el precio total, aplica un descuento que el usuario elige en la columna de descuento, si es el descuento es 0, no se aplica.
- **Pedido:**
  - En esta hoja te coloca el valor del pedido en rojo, cuando te quedas sin ese artículo en stock y si no hay suficientes te lo sombrea de rojo y aparte te pone las letras en rojo, mediante una regla que dice que si las unidades son iguales al stock que se ponga la letra roja y si es mayor que el stock a parte que se ponga el fondo rojo.
  - También el artículo te lo rellena cuando introduces el código del producto mediante la función “BUSCARV”
- **Albarán:**
  - En la parte de arriba el usuario escribe el nombre de la empresa (H3) y se rellenan automáticamente con la función BUSCARV el CIF, localidad, teléfono, dirección...
  - En el albarán aparece el número de identificación de este, la fecha y al número de pedido que hace referencia.
  - Como en las demás hojas introduces el código del producto y te escribe el nombre automáticamente.
  - En la parte de abajo hemos puesto el sello de nuestra empresa en la firma de emisor, porque el emisor siempre vamos a ser nosotros.
- **Factura:**
  - Es el funcionamiento es parecido a la oferta, pero poniendo los datos del cliente, escribes el nombre del cliente y automáticamente te rellena sus datos.