

# Tema 5: Proceso de comercialización



Grado en Ingeniería Informática

# Índice

- ▶ Introducción Proceso Comercialización
- ▶ Coordinación entre comercialización y otros procesos
- ▶ Proceso específico de Ventas a crédito
- ▶ Modelo de Diagrama de Flujo de datos

# Introducción

- ▶ Proceso de comercialización
  - Se focaliza
    - Pronósticos de mercado
    - Pedidos de cliente
  - Utiliza al sistema de inteligencia de mercado para
    - Mantener informados de los comportamientos de los clientes
    - Desarrollar productos de competencia
    - Informar el posicionamiento en el mercado
    - Proveer información de
      - **Perfiles de competidores:** estrategias de la competencia
      - **Perfiles de productos:** explorar fortalezas y debilidades de los productos comercializados por los competidores

# Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
  - Hacer atractivo su producto
  - Mantener los niveles de existencia
  - Efectuar una rápida entrega

# Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
  - Hacer atractivo su producto
    - Procesando y analizando la información
      - Para localizar los puntos de atracción
      - La satisfacción de sus necesidades o deseos
  - Mantener los niveles de existencia
  - Efectuar una rápida entrega

# Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
  - Hacer atractivo su producto
  - Mantener los niveles de existencia
    - Fundamental, anticipar las necesidades
      - Para planificar la producción
      - Aplica la regla 20-80 para saber la rotación
        - Dosificar el esfuerzo de control de existencia
          - Para evitar que pocos productos (20%) queden fuera de control
          - El 80% corresponde a la demanda
        - Productos estrella -> alta rotación
    - Efectuar una rápida entrega

# Introducción

- ▶ Comercialización debe preocuparse
  - Hacer atractivo su producto
  - Mantener los niveles de existencia
  - Efectuar una rápida entrega
    - Grado de urgencia del cliente en recibir el producto
      - Analizar
        - las tendencias de pedidos de clientes
        - Los plazos solicitados
        - Tamaño de cada pedido
      - Mejor servicio a los clientes
      - Diseño del sistema de distribución

# Introducción

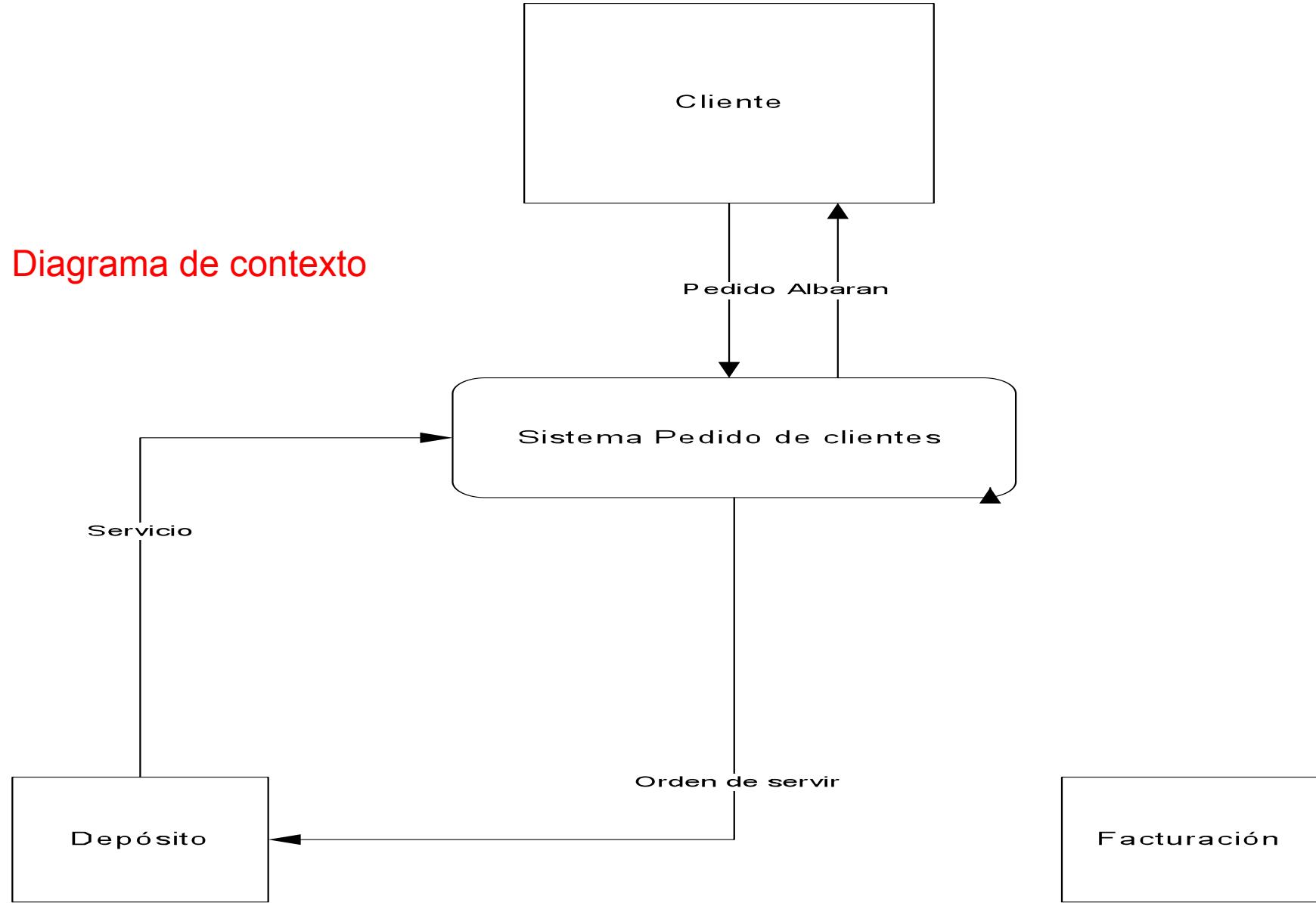
- ▶ Procesos principales para comercialización
  - Desarrollar nuevos productos
  - Pronosticar ventas
  - Disponer de existencias de productos terminados
  - Administrar la publicidad
  - **Procesar pedidos de clientes (**ventas a clientes**)**

# Proceso de ventas

- ▶ Las empresas definen la satisfacción del cliente como su prioridad
  - y coordinan sus procesos para garantizar que pueden atender a sus clientes tan pronto como sea posible.
- ▶ Es un proceso crítico en cualquier empresa
- ▶ Los empresarios invierten dinero y recursos para que la venta satisfaga a sus clientes.

# Modelo de Diagrama Flujo de Datos

Diagrama de contexto



# Modelo de Diagrama Flujo de Datos

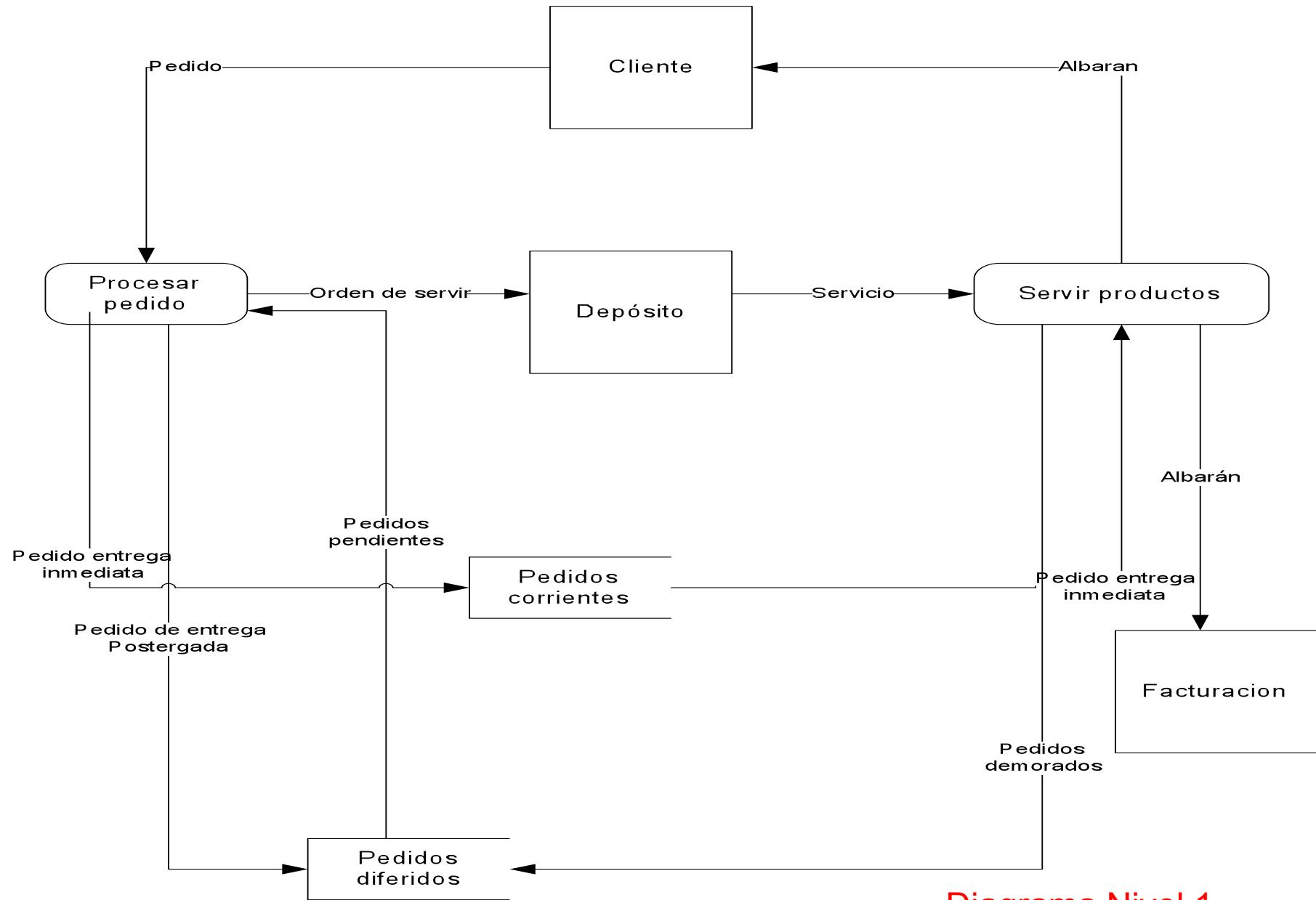


Diagrama Nivel 1

# Modelo de Diagrama Flujo de Datos

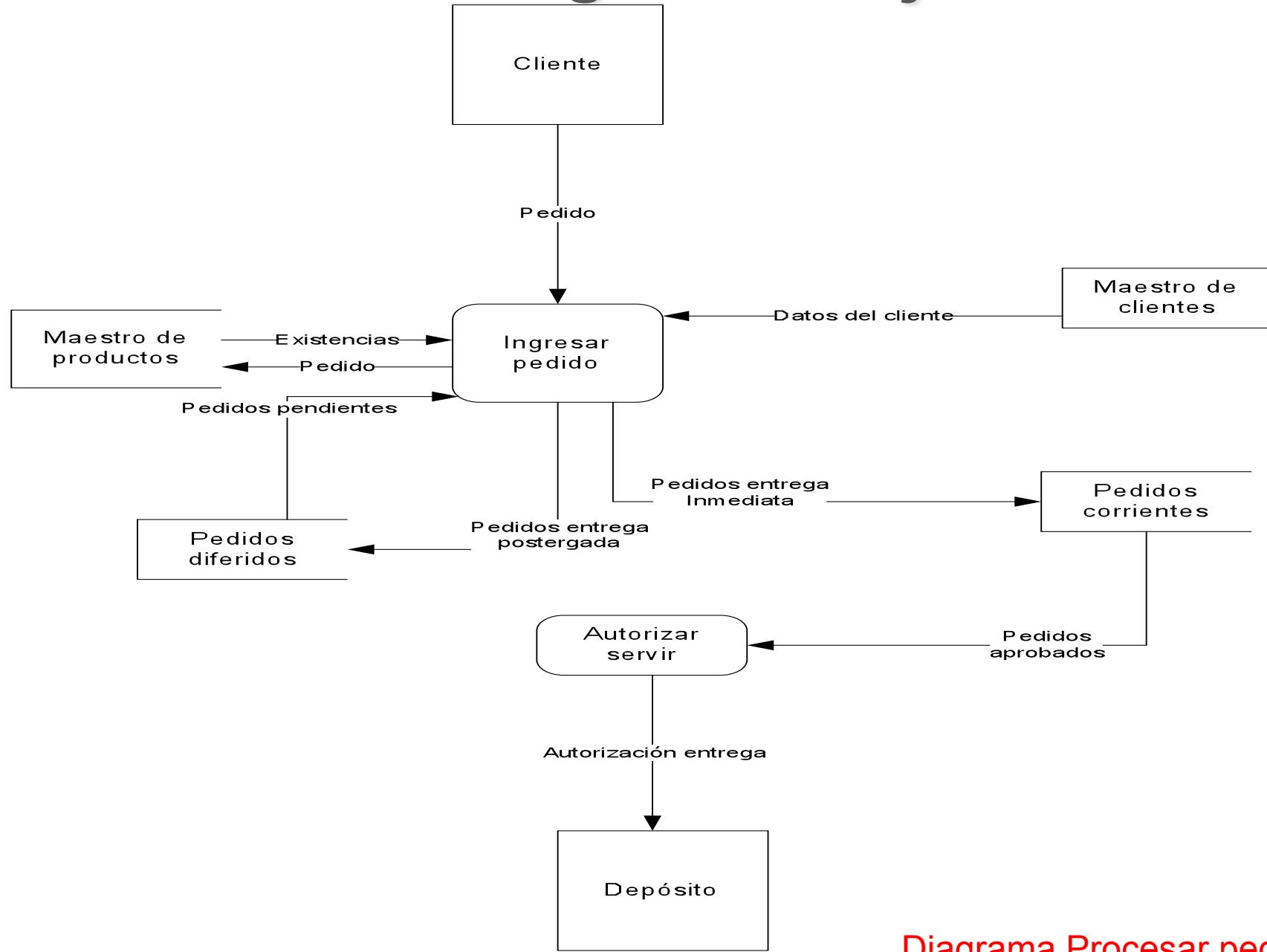


Diagrama Procesar pedido

# Modelo de Diagrama Flujo de Datos

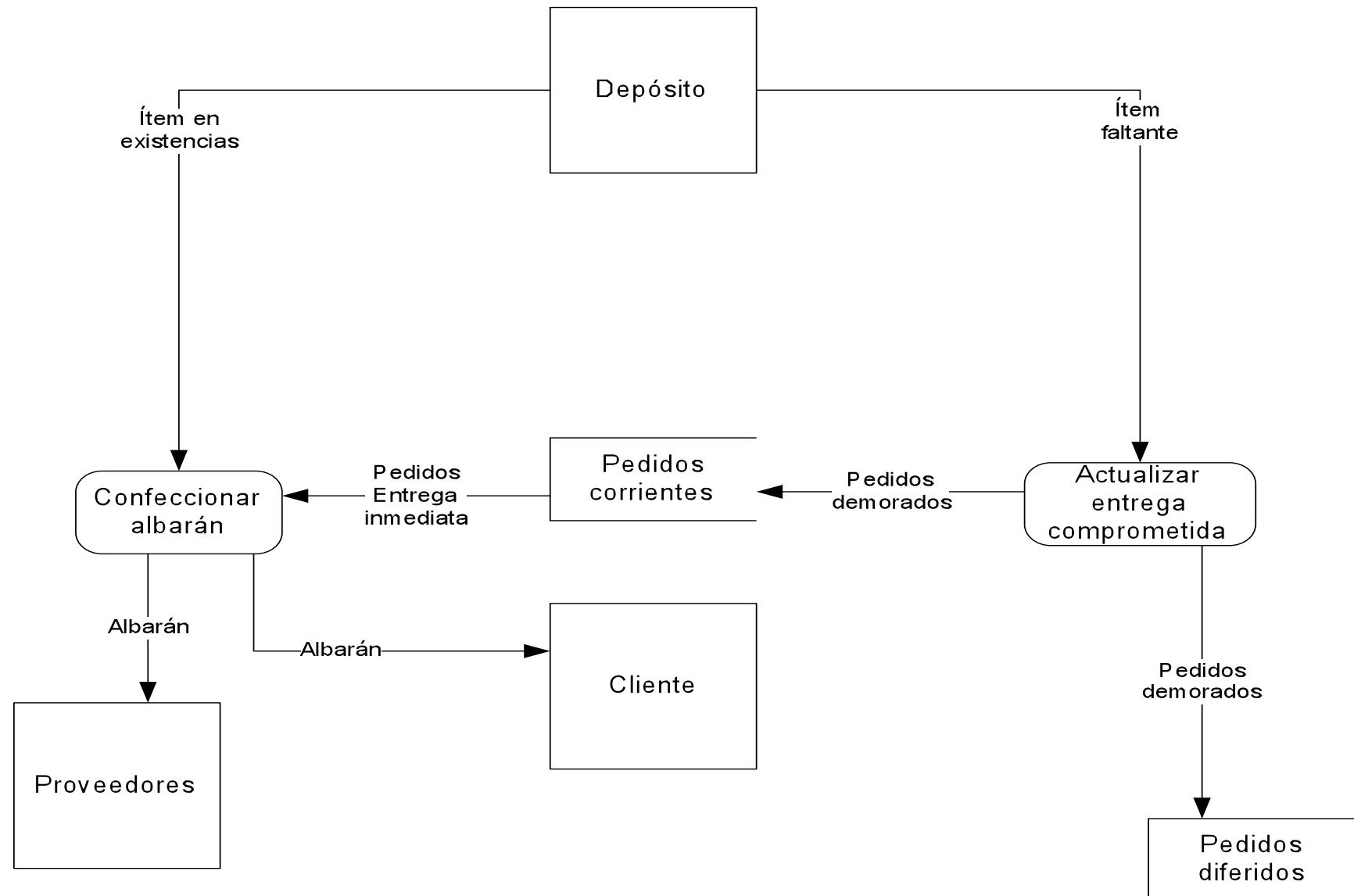


Diagrama Servir producto

# Proceso de ventas a clientes

## ► Secuencia de operaciones

INPUT

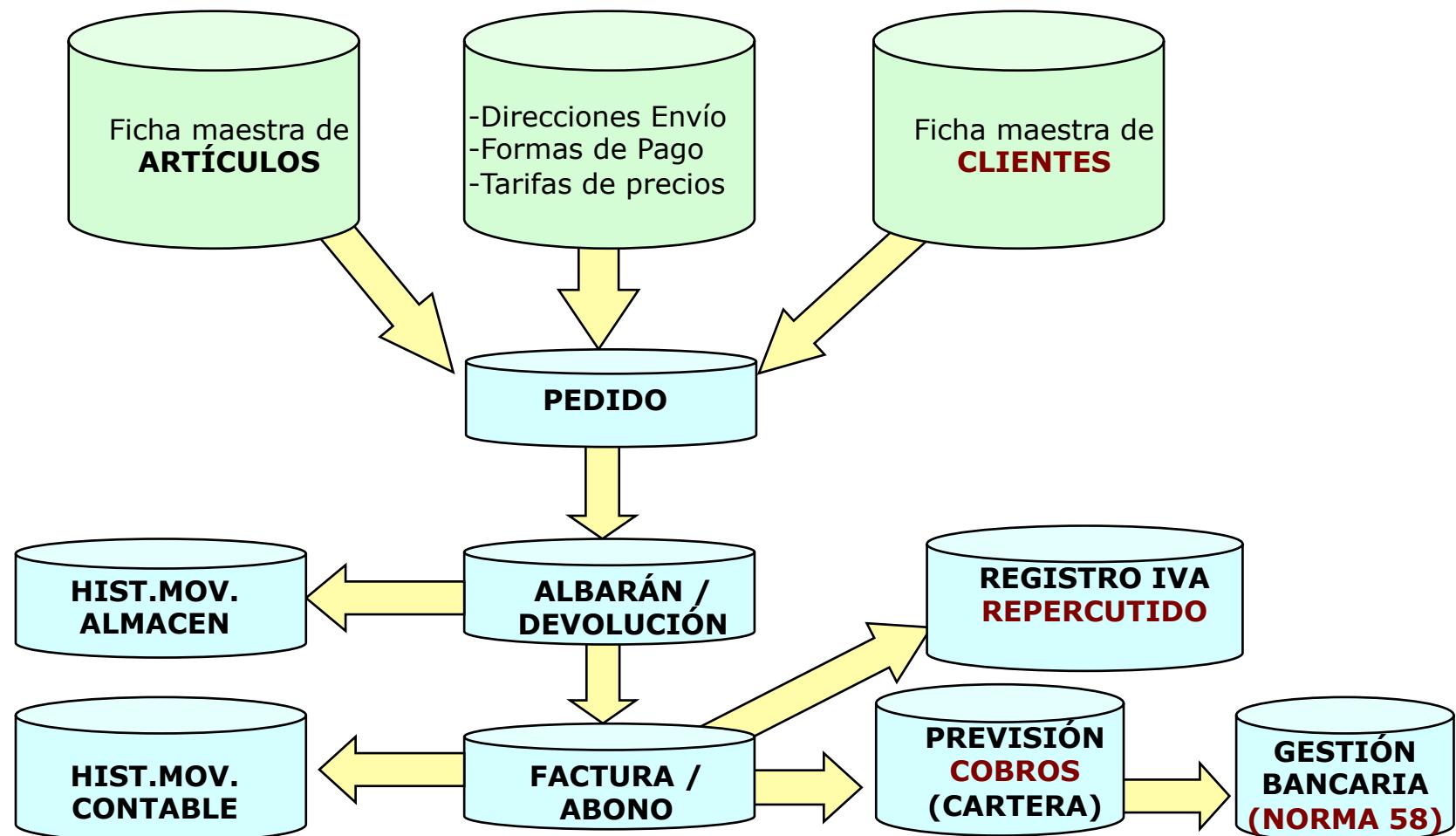


OUTPUT

Sectores interviene

|                  |                               |                                       |                                       |   |                       |  |
|------------------|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|-----------------------|--|
| 2 Emisión pedido | 4 Aprobación o rechazo pedido | 6 Aprobación o rechazo según posición | 8 Emisión albarán y orden de servicio | 10 Recepción albarán conformado por cliente | 12 Emisión de factura | 14 Imputación contable del comprobante |
|------------------|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|-----------------------|--|

# VISIÓN GENERAL de las ENTIDADES involucradas en el proceso de VENTAS



# Documentos básicos

OFERTA (PRESUPUESTO)

PEDIDO

ALBARÁN DE ENTREGA

DEVOLUCIÓN

FACTURA

PROFORMA (FACTURA RESERVADA)

ABONO

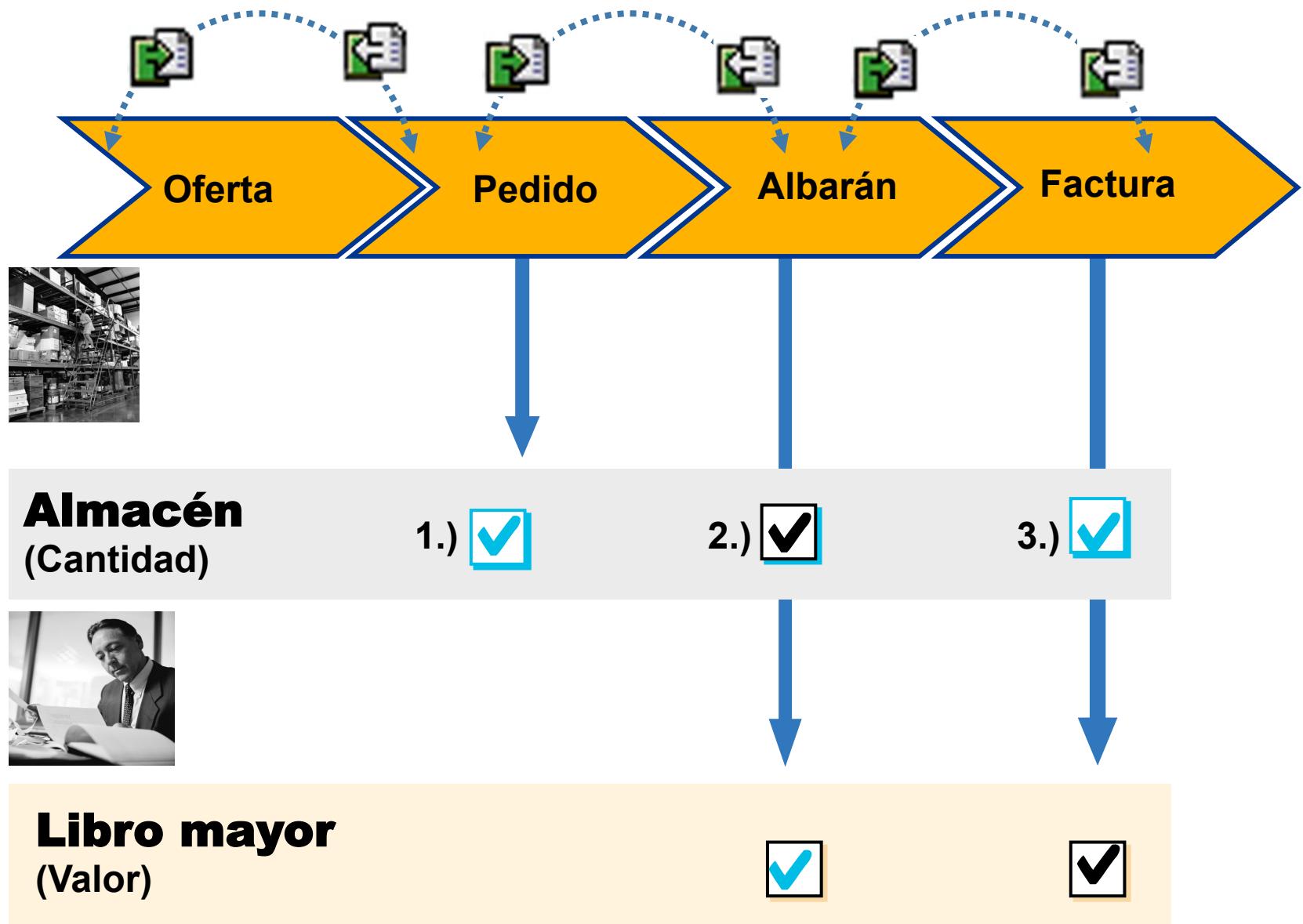
No son los únicos, pero si los más habituales.

Cada documento tiene una repercusión diferente dentro de la empresa

# CIRCUITO DE VENTAS

- ▶ Las ofertas, pedidos y los albaranes son documentos opcionales en el proceso de ventas. Si no se hace referencia a un albarán, al contabilizar una factura de venta, esta factura afectará al stock.
- ▶ Al crear un Pedido, la cantidad *Disponible* se reduce y la cantidad de *Comprometido* se incrementa en la cantidad que figura en el pedido de venta.
- ▶ Al crear una Albarán, la cantidad *En stock* y la cantidad de *Comprometido* se reducen.
- ▶ Al crear una Factura, la cantidad *En stock* se reduce si previamente no se ha creado un albarán
- ▶ Al crear un documento, siempre se puede hacer referencia a uno o varios documentos creados con anterioridad (excepto en el caso de las ofertas).

# Flujo de documentos en Ventas



# Documentos de ventas y sus propiedades

|  | Oferta | Pedido | Albarán                          | Factura                                |
|--|--------|--------|----------------------------------|--|
| Documento obligatorio en el sistema de información |        |        |                                  | X                                      |
| Modificación/Anulación                             | X      | X      |                                  |  |
| Documento para correcciones                        |        |        | Devolución                       | Abono                                  |
| Referencia al crear                                |        | Oferta | Pedido<br>Oferta<br>Fra Proforma | Entrega<br>Pedido<br>Oferta            |
| Repercusión en el almacén                          |        | (X)    | X<br>(Salida de mercancías)      | X<br>(Si no hay referencia al albarán) |
| Valores contabilizados en el Libro mayor           |        |        | X                                | X                                      |

# Fase 1: Formulación pedido

- ▶ Primero se negocia con cliente
- ▶ Crear pedido
  - Documento denominado **Nota de pedido**
    - Comercial crea en casa cliente
    - Cliente crea en empresa
    - Cliente envía mediante dispositivo electrónico (internet, teléfono, fax, etc)
  - Datos básicos:
    - Código cliente, Dirección entrega producto, código y descripción de los productos, cantidad solicitada, Código de vendedor, fecha de operación, fecha acordada de entrega y forma de pago

## Fase 2: Análisis formal del pedido

- ▶ Actividades del sistema de información
  - Control de calidad, Integridad, Aprobación de los datos
- ▶ Control formal de los datos
  - Aseguran que se opere según los planes definidos (precios, bonificaciones, forma de pago, plazo de entrega)
  - Evitan generación de errores y demoras
- ▶ Estado del pedido
  - Si todo correcto, pedido pendiente servir
  - Si no, pedido rechazado
- ▶ Es interesante tener información estadística

# OFERTA (Presupuesto)

Oferta

|                             |                     |            |
|-----------------------------|---------------------|------------|
| Cliente: C0002              | F.P.: Primario      | I.         |
| Hombre: CLIENTE NACIONAL 2  | Estado:             | Abrir      |
| Persona contacto: SR. BAEZA | Fecha contable:     | 02/05/2007 |
| Número de referencia:       | Valido hasta:       | 02/06/2007 |
| Moneda local:               | Fecha de documento: | 02/05/2007 |

Contenido Logística Financiero

| Código de artículo/serv. | Artículo       | Clase de recurso:        |          | S/Notas       |         |                   |        |              |
|--------------------------|----------------|--------------------------|----------|---------------|---------|-------------------|--------|--------------|
| #                        | Tipo: Artículo | Descripción del artículo | Cantidad | Precio/unidad | % Desc. | Precio tras desc. | I.V.A. | Total (M€)   |
| 1                        | 00003          | 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:                     |              |
| Redondeos:                 |              |
| Impuesto:                  | 200,00 EUR   |
| Total:                     | 2.000,00 EUR |

OK Cancelar Copiar de Copiar a

# OFERTA (PRESUPUESTO) DE VENTA

ES UN DOCUMENTO INFORMATIVO QUE INFORMA DE LAS COTIZACIONES DE PRECIOS A LOS CLIENTES. SUELE GENERAR UN COMPROMISO DE PRECIO DURANTE UN PERIODO DE TIEMPO CONCRETO.

GENERA UNA **SALIDA** DE INFORMACIÓN DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE



# OFERTA

Fecha : 01/06/2007

CLIENTE NACIONAL 2

Número de oferta : 1

Ale ER. BAIZA

Número referencia:

C/ Orellana, 1/N  
Torrevieja  
ALICANTE

Código de deudor : C0002

Válido a : 01/06/2007

ID Serial : E1-A00000002

| Nºíndice | Descripción                  | Cantidad | Precio   | Imagen | Total        |
|----------|------------------------------|----------|----------|--------|--------------|
| 00001    | EQUIPO INFORMÁTICO SOBREMESA | 1        | 1.000,00 |        | 1.000,00 EUR |

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| Total antes de impuestos | 1.000,00 EUR |
| Descuentos 0,20 %        |              |
| Impuesto                 | 200,00 EUR   |
| Total                    | 2.000,00 EUR |

Comentarios : En caso de conformidad, la entrega será inmediata.

Condiciones de pago : DIRO 30 DÍAS

# Creación de un PEDIDO

Pedido de cliente

|                      |                    |                    |            |     |
|----------------------|--------------------|--------------------|------------|-----|
| Cliente              | C0002              | Int.               | Primerio   | + 1 |
| Nombre               | CLIENTE NACIONAL 2 | Status             | Abrir      |     |
| Persona contacto     | SR. BAIEZA         | Fecha contable     | 02/06/2007 |     |
| Número de referencia |                    | Fecha de salida    |            |     |
| Moneda DC            | EUR                | Fecha de documento | 02/06/2007 |     |

Contenido      Logística      Finanzas

| Clase de artículo/bien | Artículo | Clase de resumen | Síntesis        |        |                     |           |              |             |
|------------------------|----------|------------------|-----------------|--------|---------------------|-----------|--------------|-------------|
| #                      | Almacén  | Cantidad         | Precio x unidad | % Dto. | Precio después dto. | Tipo I... | Total (ML)   | Texto libre |
| 1                      | SOB ➔ 01 | 1                | 1.000,00 EUR    | 0,00   | 1.000,00 EUR        | R3        | 1.000,00 EUR |             |
| 2                      |          |                  |                 | 0,00   |                     | R3        |              |             |
|                        |          |                  |                 |        |                     |           |              |             |
|                        |          |                  |                 |        |                     |           |              |             |
|                        |          |                  |                 |        |                     |           |              |             |

Representante  
Titular

Comentarios TIRZ:

|                           |              |
|---------------------------|--------------|
| Total antes del descuento | 1.000,00 EUR |
| % P.Pago                  | 10           |
| Dto.                      |              |
| Redondeo                  | 0,00 EUR     |
| Impuesto                  | 295,00 EUR   |
| Total                     | 2.000,00 EUR |

# PEDIDO DE VENTA

EL PEDIDO ES EL DOCUMENTO DE **SOLICITUD**  
**DE VENTA**

GENERA UNA **ENTRADA** DE INFORMACIÓN  
DESDE EL CLIENTE HACIA LA EMPRESA



## HOJA DE PEDIDO

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

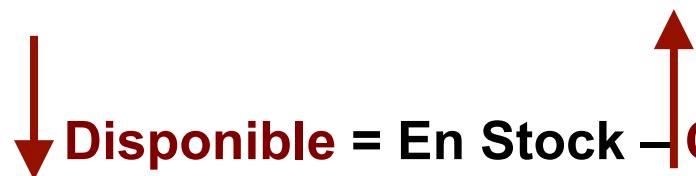
### OBSERVACIONES

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES PARA UN PEDIDO DE VENTAS EXTRANJERO

| Elaborado       | Aprobado Dpto. Administrativo | Agencia Transportes |
|-----------------|-------------------------------|---------------------|
| Cristóbal Lillo |                               |                     |
| Firma:          | Firma:                        | ABX LOGISTIC        |
| Fecha:          | Fecha:                        |                     |

# CONSECUENCIAS DEL PEDIDO

- 1 CAMBIO DE STATUS → PEDIDO PENDIENTE DE RECEPCIÓN**
- 2 AUMENTA LA CANTIDAD COMPROMETIDA**
- 3 DISMINUYE LA CANTIDAD DISPONIBLE**

$$\text{Disponible} = \text{En Stock} - \text{Comprometido} + \text{Solicitado}$$


## Fase 3: Análisis de situación de crédito

- ▶ Hay que asegurar que la venta está dentro de los límites de crédito fijados para su aceptación
  - Área de Créditos asigna a cada cliente un umbral de crédito
    - Para proteger a la empresa de la insolvencia de los clientes
    - El límite de crédito no se mantiene constante
      - Depende de los cambios de solvencia y capacidad de pago del cliente

## Fase 3: Análisis de situación de crédito

- ▶ Consideraciones para el control de la situación crediticia
  - Verificar si existen atrasos en el cobro de las ventas anteriores
  - Verificar si el límite de crédito no se pasa al sumar:
    - Pedidos anteriores aprobados y aún no servidos
    - Pedidos entregados y no facturados
    - Valoración del pedido en trámite
- ▶ Decisión
  - Aprobar, rechazar o modificar cantidad pedida.

# Fase 4: Servicio del producto

- ▶ Simultáneamente al análisis de la situación del crédito del cliente
- ▶ Área de Almacenes confirma la existencia de la cantidad de material **solicitado**.
  - En la formulación del pedido el vendedor ya debía haber confirmado las existencias de los productos
  - Almacenes vuelve a confirmar que hay existencias para servir el pedido
- ▶ Si pedido puede servirse
  - Almacenes prepara la mercancía
  - Se emite el albarán (destino cliente)
  - Orden de envío (destino expediciones)

# Creación del ALBARÁN DE ENTREGA

Entrega

|                      |           |                    |                    |            |
|----------------------|-----------|--------------------|--------------------|------------|
| Cierto               | CRM:      | CLIENTE NACIONAL 2 | Presupuesto        | Cerrado    |
| Hombre               |           |                    | Status             |            |
| Persona contacto     | DR. BAEZA |                    | Fecha contable     | 03/05/2007 |
| Número de referencia |           |                    | Fecha de entrega   | 03/05/2007 |
| Moneda local         |           |                    | Fecha de documento | 03/05/2007 |

Contenido      Logística      Finanzas

| Código de artículo/ítem | Artículo | Clave de retención           | Síntesis |                 |       |                    |             |              |
|-------------------------|----------|------------------------------|----------|-----------------|-------|--------------------|-------------|--------------|
| #                       | Artículo | Descripción de artículo      | Unidades | Precio x unidad | % IVA | Precio después IVA | Tipo I.V.A. | Total (ML)   |
| 1                       | 99991    | EQUIPO INFORMATICO SOBREMESA | 1        | 1.000,00 EUR    | 0,00  | 1.000,00 EUR       | I3          | 1.000,00 EUR |
|                         |          |                              |          |                 |       |                    |             |              |
|                         |          |                              |          |                 |       |                    |             |              |
|                         |          |                              |          |                 |       |                    |             |              |

Empleado/depósito ventas: Titular: Total antes del descuento: 1.000,00 EUR

Comentarios: En caso de conformidad, la entrega sería inmediata. Basado en Ofertas a un cliente 1. Basado en Pedidos de

Total descuento: %  
Portes:  
Redondeo:  
Impuesto:  
Total: 2.000,00 EUR

OK Cancelar Crear de Crear n

EL ALBARÁN DE VENTA ES EL  
DOCUMENTO DE

ENVÍO DE MERCANCÍA

GENERA UNA SALIDA DE INFORMACIÓN  
DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE



C/ Corredera, 33 Entlo.  
03400 VILLENA  
ALICANTE

(+34) 96 580 03 58  
(+34) 96 580 03 23  
[info@atlanticaparicola.com](mailto:info@atlanticaparicola.com)  
[www.atlanticaparicola.com](http://www.atlanticaparicola.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

Apariencia externa de mercancías

Lugar de carga

Clase y número de embalaje

Enviar a

Fecha y hora de entrega

P.I. CAMPOLLANO AVDA. 1  
02006 ALBACETE  
ALBACETE

Matrícula de camión

Nombre y dirección de transportista:

Entregado por

Emisor

Receptor

Transportista

Firma de receptor

Firma de transportista

# **CONSECUENCIAS DEL ALBARÁN DE VENTA**

## **1 CAMBIO DE STATUS:**

**PEDIDO PTE DE RECEPCIÓN → PEDIDO SERVIDO  
→ ALBARÁN PTE DE FACTURAR**

## **2 DISMINUYE LA CANTIDAD EN STOCK**

## **3 DISMINUYE EL COMPROMETIDO**

## **4 LA CANTIDAD DISPONIBLE NO VARÍA**

$$\text{Disponible} = \text{En Stock} - \text{Comprometido} + \text{Solicitado}$$


# Fase 5: Distribución

## ► Área de Expediciones

- Distribuye los productos vendidos
- Norma general
  - Todo bien que cambie de responsabilidad en la tenencia de un bien debe ir acompañada de un recibo.
  - Almacenes al entregar los productos al área de expediciones debe cumplimentar una **Nota material a enviar.**
    - Expediciones es responsable del depósito transitorio de la mercancía
- Confecciona la **Hoja de ruta**
  - Datos para especificar el recorrido en el proceso de distribución
    - Definir el camino óptimo en el reparto
    - Definir los pedidos que optimicen los camiones de reparto

# Fase 5: Distribución

- ▶ Contenido de la hoja de ruta
  - Fecha de la operación
  - Identificador del repartidor
  - Identificación del vehículo
  - Detalle de las entregas a efectuar
    - Ordenadas según secuencia de recorrido
  - Número de albarán que corresponde a cada entrega
  - Kilometraje del vehículo al inicio y fin del recorrido
  - Espacio para indicar el estado del pedido
    - Mercancía entregada totalmente
    - Mercancía entregada parcialmente
    - Mercancía no entregada

# Fase 5: Distribución

- ▶ Al entregar el producto
  - El repartidor entrega el Albarán
    - El cliente firma una copia del albarán y devuelve al repartidor
  - El repartidor rinde cuentas ante el área de expediciones de las entregas realizadas
    - Y entrega a administración las copias de los albaranes firmados.
  - La mercancía no entregada debe ser reingresada en almacenes

# Fase 6: Facturación

- ▶ Albaranes firmados y conformada la entrega
  - Los datos para confeccionar la factura
    - Número de factura
    - fecha
    - números de albaranes
    - identificación del cliente
    - códigos de artículos vendidos
    - cantidades entregadas de cada artículo
    - condiciones de venta
    - código del vendedor
    - precios
    - bonificaciones de la lista de precios que corresponda a esa operación
      - lista de precios para minoristas, mayoristas, distribuidores, etc

# Fase 6: Facturación

- ▶ Deben ser prenumeradas
  - Por razones de control interno
    - Reglamentada en la resolución general Nº 3419/91 de la AFIP (Asociación Federal de Ingresos Pùblicos)

# FACTURA DE VENTA

**Factura deudores**

|                      |                    |                      |            |   |
|----------------------|--------------------|----------------------|------------|---|
| Cliente              | C0062              | Nº                   | Primerario | I |
| Nombre               | CLIENTE NACIONAL 2 | Status               | Abre       |   |
| Persona contacto     | SR. BAEZA          | Fecha contable       | 03/05/2007 |   |
| Número de referencia |                    | Fecha de vencimiento | 02/06/2007 |   |
| Moneda local         |                    | Fecha de documento   | 03/05/2007 |   |

Contenido      Logística      Financieras

| Clase de artículo/ser      | Artículo | Clase de resumen             |          | S/ totales      |        |                     |             |              |          |
|----------------------------|----------|------------------------------|----------|-----------------|--------|---------------------|-------------|--------------|----------|
| #                          | Artículo | Descripción de artículo      | Cantidad | Precio x unidad | % Dto. | Precio después dto. | Tipo I.V.A. | Total (ML)   | En stock |
| 1                          | 00001    | EQUIPO INFORMATICO SOBREMESA | 1        | 1.000,00 EUR    | 0,00   | 1.000,00 EUR        | R3          | 1.000,00 EUR | 7        |
| <b>Total:</b> 1.000,00 EUR |          |                              |          |                 |        |                     |             |              |          |

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: 1.000,00 EUR  
Descuento: %  
Total anticipos:   
Punto:   
Redondeo:  
Impuesto: 200,00 EUR  
Total: 2.000,00 EUR  
Pagado/Abonado:  
Saldo vencido: 2.000,00 EUR

OK Cancelar Crear de Crear \*

LA FACTURA DE VENTA ES EL  
DOCUMENTO QUE JUSTIFICA UN  
COMPROMISO DE PAGO POR PARTE DEL  
CLIENTE HACIA LA EMPRESA POR LA  
VENTA DE UN BIEN O SERVICIO.

GENERA UNA SALIDA DE INFORMACIÓN  
DESDE LA EMPRESA HACIA EL CLIENTE



C/ Comedera, 33 Entlo.  
03400 VILLENA  
ALICANTE

(+34) 96 580 03 58  
(+34) 96 580 03 23  
[info@allicap.es](mailto:info@allicap.es)  
[www.allicap.es](http://www.allicap.es)

**FACTURA N° : 1**

Fecha : 26/10/2006

Cliente : C0011020001

Representante: Andrés Martínez Menor

**CITAL S.A.**

P.I. CAMPOLLANO AVDA.1  
02006 ALBACETE  
ALBACETE

ESAD02036317

| Ln | Artículo | Descripción           | Cantidad | Precio      | Total      |
|----|----------|-----------------------|----------|-------------|------------|
| 1  | 000001   | SOLUCAT 10-52-10 25 K | 1.000    | 0,78770 EUR | 787,70 EUR |

| Total bruto | Base Imponible | IVA % | IVA       | RE %     | RE       | Total      |
|-------------|----------------|-------|-----------|----------|----------|------------|
| 787,70 EUR  | 787,70 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

Vía de pago: PAGARÉ

Condiciones de pago: 90 DIAS

C.C.C.: 0049 3039 14 1510299700

# CONSECUENCIAS DE LA FACTURA DE VENTAS

## **CASO 1 - FACTURA en base al PEDIDO.**

Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento contable)  
Disminuye la cantidad del stock  
Disminuye la cantidad comprometida  
Cambio Status Pedido Pendiente → Pedido Servido

## **CASO 2 - FACTURA en base al ALBARÁN**

Aumenta deuda de nuestro cliente (Asiento contable)  
Cambio Status Albarán Pte Facturar → Albarán Facturado

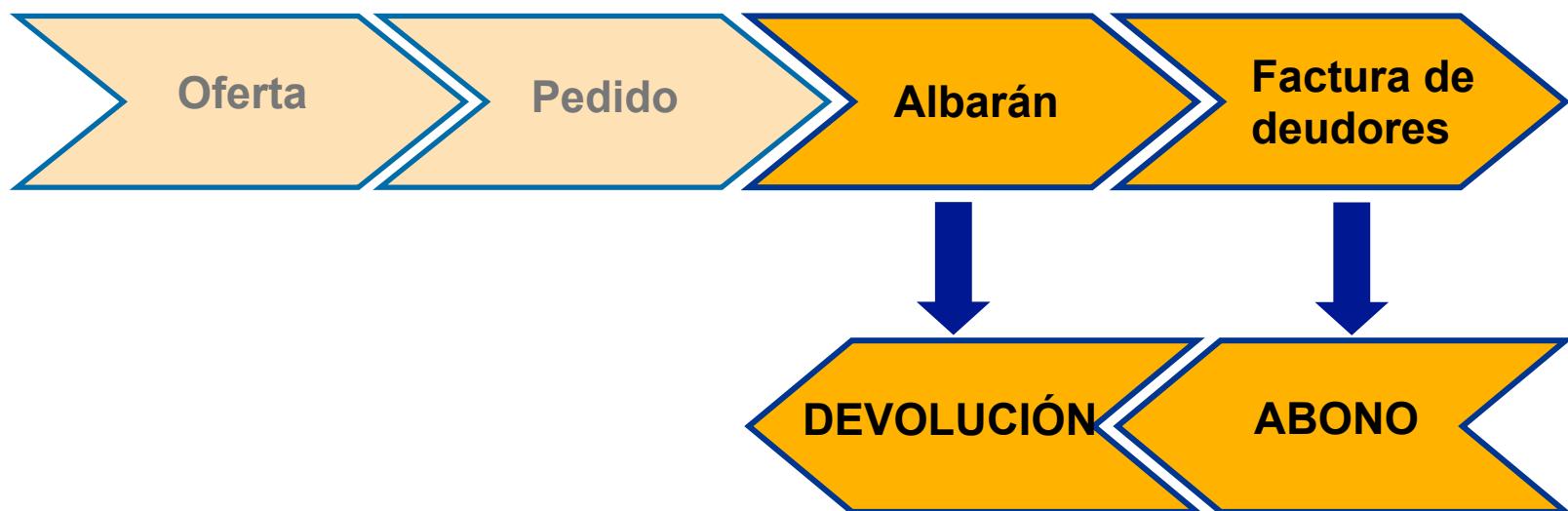
## **CASO 3 - FACTURA directa sin referencia a documento base**

Aumenta deuda contable de nuestro cliente (Asiento)  
Disminuye la cantidad del stock

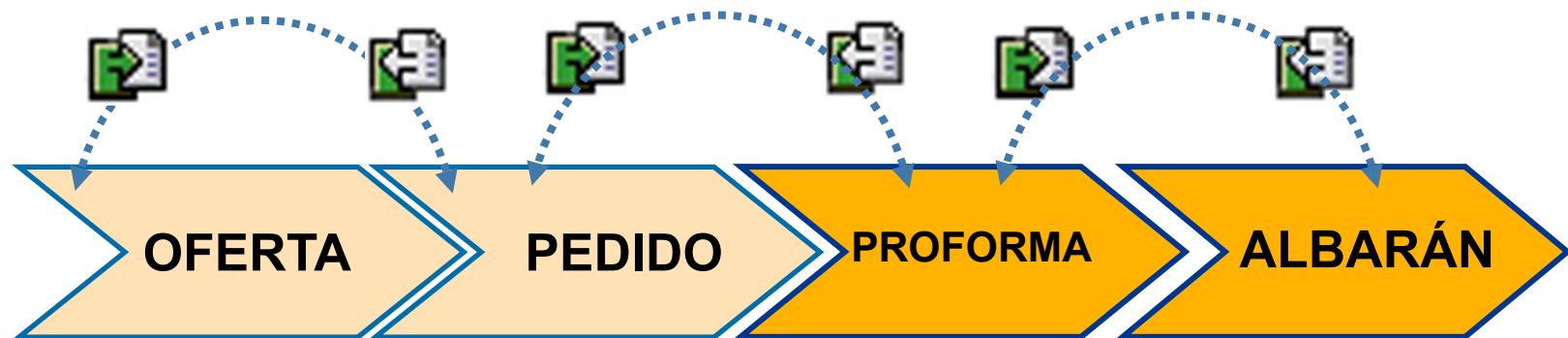
# DEVOLUCIÓN

**Si el cliente devuelve el material porque la mercancía está dañada o su calidad no es buena o por cualquier otro motivo, se crean:**

- 1) las Devoluciones con referencia al Albarán de venta**
- 2) los Abonos con referencia a la Factura**



# FACTURA PROFORMA



# FACTURA PROFORMA

Las **facturas proforma** o **facturas de reserva** a diferencia de las facturas estándar, **NO MODIFICAN EL STOCK** en almacén.

- 1 La cantidad *Disponible* se reduce en función de la cantidad del pedido de cliente.
- 2 La factura proforma se contabiliza antes de crear el albarán de venta. La cantidad *Disponible* se reduce si previamente no se ha creado un pedido de venta.
- 3 El albarán de entrega se contabiliza posteriormente con referencia a la factura proforma. Esto reduce la cantidad *En stock*.

# **FACTURACIÓN PERIODICA. ASISTENTES DE FACTURACIÓN**

Muchas empresas desarrollan su proceso normal de ventas diariamente pero no facturan todos los días sino de una manera periódica, por tanto se hace necesario tener en el sistema informático un proceso que se encargue de realizar esta facturación periódica.

# **FACTURACIÓN PERIODICA.**

## **ASISTENTES DE FACTURACIÓN**

Se hace necesario, que las aplicaciones posean un proceso sencillo utilizado para reunir las filas de los documentos base con los documentos de destino, basados en distintos parámetros definidos por el usuario y así poder facturar de una manera sencilla y rápida.

# FACTURACIÓN PERIODICA. ASISTENTES DE FACTURACIÓN

- 1) Algunos ejemplos de los parámetros existentes son de la clase de documentos de destino:  
**fechas de contabilización, fecha de documento.**
- 2) Los asistentes pueden utilizarse, por ejemplo, para emitir una factura resumen de venta para un cliente, que contenga:  
**todos los albaranes creados para él durante la semana anterior.**

# Fase 7: Control y registro contable

- ▶ Propósitos de los controles
  - Verificar que toda mercancía entregada sea facturada
    - Control de correlatividad de albaranes con facturas
  - Verificar importes globales de facturación
    - Multiplicar los totales de las cantidades vendidas de cada artículo por sus respectivos precios y sumar los parciales obtenidos.
    - Hay que conciliar cuando se apliquen precios o bonificaciones.

# Fase 7: Control y registro contable

## ▶ Registros contables

- Cada operación se contabiliza en el Subdiario de Ventas, de frecuencia diaria
- Confeccionar el asiento contable resumen de Diario de Ventas
- Registrar cuentas corrientes de clientes
  - Debitar el importe de cada factura en las subcuentas de cada cliente
  -

# MARGEN FACTURA VENTAS

En la empresa es fundamental conocer el margen de las operaciones de venta para calcular el beneficio o pérdida.

Para ello se necesita comparar el Precio de Venta de la operación con el Precio Base (coste) del artículo en nuestro almacén.

# MARGEN FACTURA VENTAS

| Cod Art        | Descrip    | Precio Base    | Precio Venta | Cantidad | Ganancia bruta    | % Benef.       |
|----------------|------------|----------------|--------------|----------|-------------------|----------------|
| ART1           | Artículo 1 | <b>4,675 €</b> | 6,997 €      | 478,11   | <b>1.110,18 €</b> | <b>49,67 %</b> |
| ART2           | Artículo 2 | <b>4,687 €</b> | 6,997 €      | 367,44   | <b>848,79 €</b>   | <b>49,29 %</b> |
| ART3           | Artículo 3 | <b>4,676 €</b> | 6,997 €      | 92,12    | <b>213,81 €</b>   | <b>49,64 %</b> |
| ART4           | Artículo 4 | <b>4,625 €</b> | 6,997 €      | 92,54    | <b>219,50 €</b>   | <b>51,29 %</b> |
| ART5           | Artículo 5 | <b>5,111 €</b> | 6,997 €      | 90,23    | <b>170,17 €</b>   | <b>36,90 %</b> |
| ART6           | Artículo 6 | <b>5,446 €</b> | 6,997 €      | 687,10   | <b>1.065,69 €</b> | <b>28,48 %</b> |
| <b>TOTALES</b> |            |                |              |          | <b>3.628,14 €</b> | <b>40,23 %</b> |