

Ventas y Compras

El sistema propone un **flujo de trabajo** que se establece mediante el orden de confección de los comprobantes ya sean contables o no contables. Se puede visualizar en la ventana principal, y haciendo doble click se accede directamente a la confección del comprobante. Este workflow es **configurable de acuerdo al funcionamiento de cada empresa**. No solo eso, el nombre que reciben los comprobantes también es configurable de acuerdo a la jerga que utilicen.

Los circuitos de Ventas y Compras son gemelos, funcionan de la misma manera pero cada uno en su área. Es decir, por ejemplo en ventas tenemos Clientes, se realizan facturas, notas de crédito, etc. y en Compras tenemos Proveedores, facturas de compra, notas de Crédito de proveedor, etc

Los comprobantes se realizan de forma similar, una vez que aprendemos a hacer uno, los podemos hacer a todos. Se pueden establecer **aplicaciones de comprobantes**. es decir, una vez que definimos el circuito operativo, comenzando por ejemplo con un pedido de cotización, realizamos el comprobante. Si el cliente en base a esa cotización realiza un Pedido, al hacer el comprobante pedido y cargar el cliente, nos va a traer la cotización previa realizada al mismo para que nos basemos en dicho comprobante. Y así sucesivamente con el remito luego con los comprobantes contables (factura)

Los comprobantes pueden ser manuales, fiscales o electrónicos. El sistema se conecta al **Web Service de Afip** para obtener el CAE, (código de autorización electrónica) que valida la operación en Afip.

Un work flow típico comenzaría por la confección de cotizaciones, donde se podrían ingresar los datos del cliente potencial. Seguido a esto si el cliente concreta el pedido de mercadería, con el solo hecho de ingresar al cliente al momento de confeccionar el comprobante de pedido, se puede configurar el sistema para que traiga los datos de las cotizaciones previas hechas al mismo cliente, y en base a esos datos generar el pedido.(o no). Esto se logra con la aplicación de comprobantes, que luego permite una optima trazabilidad de las operaciones de la empresa.

Respecto a las **formas de pago**, pueden ser obviamente contado, por cheques, transferencias bancarias, tarjetas de crédito o en cuenta corriente

Para el caso de las **empresas de servicios**, se pueden realizar facturas masivas para abonados desde el sistema sin mayor complicación.

Al momento de cargar los cheques se hace la distinción de cheques en cartera o no a la orden, esos cheques luego se filtran y no figuran como opción para pagar a un Proveedor por ejemplo. También se distinguen lo e-cheques de los comunes.

Hoy esta muy de moda y tenemos muy maduro lo que es el sistema de **liquido producto**, es decir venta de mercadería por cuenta y orden de un proveedor. La ventaja de este sistema es que el cliente tributa sobre su comisión solamente y no sobre el neto de sus ventas. A la factura la realiza el cliente tributando solo sobre la ganancia. La tasa es mayor pero la base imponible es más chica, por lo que es muy conveniente. Es un modelo fiscal y comercial que se está imponiendo mucho

Revision #15

Created 9 October 2020 13:28:53 by Patricia Llanes

Updated 21 December 2020 19:45:58 by Patricia Llanes