

La logística de Remisiones, es una funcionalidad que permite el control del inventario, asociado a los registros del ingreso de productos a la bodega, y de manera posterior la causación de la compra, para la actualización de las cuentas por cobrar o pagar.

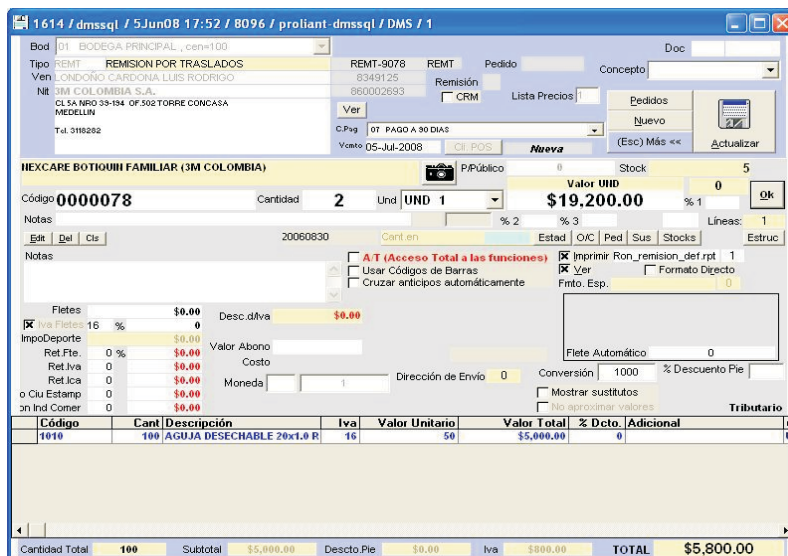
Las Remisiones en ventas, operan de tal manera que se puede entregar la mercancía, para darle salida al inventario, con el precio de venta establecido, según los parámetros comerciales y posteriormente se agrupan las remisiones efectuadas, en un período de tiempo determinado, para registrar la Factura de venta.

BENEFICIOS

Cuando se remisionan los productos, se efectúa su salida del inventario pero no se actualiza el estado de cuenta del cliente.

Al momento de agrupar las remisiones efectuadas, se realiza el registro correspondiente de la transacción comercial, para convertir estos registros en una Factura de Venta, la cual no genera movimientos en el inventario, porque esto duplicaría las transacciones.

Actualiza únicamente el registro comercial de la venta, completamente en línea, facilitando los registros contables correspondientes, así como la cartera de clientes.



Código	Cant	Descripción	Iva	Valor Unitario	Valor Total	% Dcto.	Adicional	
1010	100	AGUJA DESECHABLE 20x1.0 R	16	50	\$5,000.00	0		
Cantidad Total				100	Subtotal	\$5,000.00	Desccto Pie	\$0.00
				Iva	\$800.00	TOTAL \$5,800.00		

Este procedimiento, agiliza el control de mercancía, cuando ocurren entregas frecuentes a los clientes y un acuerdo previo para elaboración de cada Factura, agrupando las entregas realizadas en un periodo de tiempo establecido.

Este proceso facilita la comercialización de productos que deben ser entregados con una alta periodicidad, o para atender las exigencias comerciales de entregar parciales de productos.

Estos registros permiten hacer un control minucioso a los productos vendidos y su respectiva cuenta por pagar, sólo que operan de manera independiente en 2 pasos, que son controlados, según el perfil de funciones de los usuarios.

En cualquier momento, se puede analizar el conjunto de documentos remisionados, que están pendientes por ser facturados a cada cliente.

Con esta misma metodología, es posible realizar un procedimiento en el área de compras.

Los productos, son recibidos de los proveedores, con remisiones, en cuyo caso se da ingreso de la mercancía a la bodega correspondiente.

Posteriormente, se agrupan las remisiones del proveedor para registrar la compra correspondiente, con la contabilización de impuestos y demás controles, según la legalidad del país.

El inventario, no sufre ningún cambio, porque ya fue ingresado en el documento anterior. Dependiendo del esquema comercial, se establecen convenios de recibo de mercancía, los cuales permiten recibir de manera preliminar los productos y posteriormente formalizar la compra de productos.

Las remisiones brindan muchas ventajas, para el control del inventario porque le dan la posibilidad a las empresas comercializadoras, para entregar o recibir los productos, sin tener que generar una Venta o una compra, cada vez que el evento ocurre.

Con la agrupación, se atienden los convenios comerciales establecidos, tanto con los clientes, como con los proveedores.

La cartera, se actualiza en línea únicamente, cuando se registra la factura de venta o la compra. La entrega o recibo de mercancía no afecta el extracto del cliente o la cuenta por pagar al proveedor.