

Programa de Examen Año 2019

PROGRAMACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Cursos:4° Divisiones: 1° y 3°

Profesoras: Fabiana Di Piazza – Julieta Rubio- Mónica Bravo

Bloque N° 1: ***Planificación para una correcta Gestión Organizacional***

- ✓ La Empresa: concepto. Fines. Clases de Empresas. Organización. Objetivos. Elementos que componen la empresa. El entorno empresarial: factores que favorecen u obstaculizan su desarrollo.
- ✓ Relación entre las empresas (productoras) y las familias (consumidoras).
- ✓ Investigación de Mercado: Diseño de un adecuado plan de acción para lograr el óptimo desempeño de las áreas funcionales de la Empresa.

Bloque N° 2: ***administración de las compras y de las ventas: áreas de la empresa, el sector compras y el sector ventas.***

- ✓ El Área Compras: funciones, organización, objetivos. El responsable del sector: La política de compras: a) el momento y la cantidad, b) las características físicas de los materiales. El control de calidad. c) el precio y la selección de los proveedores. Fichas de clientes y proveedores. d) Inventarios, rotación y plazos de entregas de mercaderías.
- ✓ El Área Ventas: funciones, organización, objetivos. El responsable del sector: La política de ventas: a) planificación de las ventas. Satisfacción de los clientes. Servicio post-venta. B) la publicidad y la promoción. C) las operaciones de venta. Valuación de los costos de las mercaderías vendidas. D) la logística de distribución de los productos.

Bloque N° 3: *Registración contable de las compras y ventas, posicionamiento mensual del impuesto IVA.*

- ✓ Preparación de lista de precios. Diferenciación de los catálogos.
- ✓ Factura “**A**”, “**B**” y “**C**”. Breve nociones del impuesto **IVA**.
- ✓ Diferentes formas de cobro y pago de las operaciones. Cheque, pagaré. Tarjeta de crédito y débito, cuentas corrientes y efectivo.
- ✓ Registración de operaciones utilizando los documentos fuentes.
- ✓ Determinación de la posición mensual del IVA frente a la AFIP y su correspondiente registración contable en el Libro Diario.

BIBLIOGRAFIA:

- García, Apolinar- Gestión de compras y ventas
- Valsecchi y Londra: Sistema de Información I
- Documentos Comerciales de uso didáctico
- Apuntes de cátedra

.....
Prof. Di Piazza

.....
Prof: Rubio

.....
Prof; Bravo