



DIGICOM
PLAN DE DIGITALIZACIÓN
DEL COMERCIO DE GIJÓN

HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DE LA VENTA ANÁLISIS DE GASTOS DE LA DISTRIBUCIÓN



Gastos de distribución

Son todos los desembolsos en que incurre una empresa para hacer llegar sus productos a los clientes.

Son Gastos no imputados directamente a producto si no a alcanzar la venta y la entrega del mismo.

Su importancia radica en que **debe aumentarse el precio total del producto** que se está ofertando para que puedas garantizar tus ganancias.

Gastos directos

Son costes que se pueden asignar de una forma sencilla a cada producto, ya que estos intervienen de forma directa en el proceso productivo.

Gastos indirectos

Son todos aquellos costes que no se pueden imputar directamente al proceso productivo o son comunes a la fabricación de distintos productos, pero que son necesarios para poder llevar a cabo la actividad empresarial.

Gastos directos de venta

Gastos directos de venta

Son los que incluyen todos los Gastos relacionados con la venta de los productos y que no están recogidos en el coste del producto o de su ejecución.

Gastos directos de venta

Pago de nóminas (salarios) del departamento de ventas.

Comisiones de venta/Bonificaciones y otros beneficios acordados con los colaboradores.

Viáticos (alojamiento, comida y gastos generales durante los viajes **de los vendedores**).

Impuestos sobre la nómina **de los vendedores**.

Devaluación de los equipos utilizados en el **departamento de ventas**.

Servicio telefónico y sistemas de comunicación utilizados en el **departamento de ventas**.

Gastos de transporte y reparto

Se refiere a todos los costos de distribución física del producto. Aquí no solo se toman en cuenta los Gastos de transporte, sino también el resto de los Gastos asociados a elementos logísticos que garanticen que estos productos se entreguen a tiempo.

Tomar en cuenta estos Gastos garantizará que tu producto sea recibido según lo acordado con el cliente, lo que mejorará su satisfacción y, en consecuencia, la experiencia de compra.

Gastos indirectos

Gastos de promoción

Aquí se concentran los Gastos relacionados con la promoción de un producto. Busca generar interés en los clientes potenciales. Un ejemplo de este gasto de distribución es una campaña de publicidad.

Gastos indirectos de venta

Los gastos promocionales van desde obsequios, muestras gratuitas u otros trucos promocionales para ayudar a aumentar las ventas y los ingresos hasta las campañas de marketing y publicidad que podemos hacer en redes, así como el mantenimiento de la web y todos los gastos que ello conlleva.

Gastos de almacenamiento

En este apartado se incluyen todos los costos de almacenar, estibar, manipular, recibir y despachar la mercancía. Por ejemplo: seguros de los productos, sueldos de los encargados del almacén, Gastos de refrigeración, entre otros.

Gastos de merma

Como sabes, no en todos los casos los productos llegan al consumidor final. Por ejemplo, puede suceder que se trate de un producto perecedero o que necesite ser reemplazado por otro para garantizar su calidad.

Estos casos no son comunes, pero deben estar contemplados dentro de tu presupuesto para que, en caso de existir, estén incluidos dentro de tus posibles Gastos.

Calcular los Gastos de distribución

Calcular los Gastos de distribución

Para hacer el cálculo del coste real hay que hacer el cálculo del total de todos los tipos de Gastos + la suma de los costes de producción de tu producto.

Calcular los Gastos de distribución

Es importante conocer todos los gastos de la distribución de forma detallada.

Y a los productos que tienen unos gastos directos distribuirle los gastos indirectos para conocer el gasto real de cada producto.

Así podremos calcular el margen (beneficio) que vamos a repercutir en cada producto.

Calcular los Gastos de distribución

Para hacer esto posible es necesario estimar la venta mensual y aprender de cada estimación.

Calcular los Gastos de distribución

Tenemos una empresa con los siguientes datos de ingresos y gastos

ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD

INGRESOS	202.300	100%
Jardinería	120.000	59%
Paisajismo	80.000	40%
Otros	2.300	1%
GASTOS	-180.175	-89%
Gastos directos	-67.000	-33%
Material	-50.000	-25%
Personal externo	-17.000	-8%
Gastos de personal	-80.000	-40%
Dirección	-30.000	-15%
Administración	-15.000	-7%
Técnicos	-35.000	-17%
Gastos generales	-33.175	-16%
Alquileres	-18.000	-9%
Publicidad	-2.000	-1%
Gestoría	-1.200	-1%
Suministros y comun.	-1.800	-1%
Amortización	-500	0%
Otros	-9.675	-5%
Resultado	22.125	11%

En principio, los costes o gastos directos suponen el 33% sobre los ingresos, mientras que el resto, que podríamos considerar indirectos si no tenemos más información, suman 56% (40% de personal y 16% de generales).

Esto quiere decir que, a cada producto o servicio, tendríamos que añadirle al menos un 56% para cubrir los costes indirectos. Con este 56% cubrimos costes indirectos, pero aún no se obtiene beneficio. Sería el precio mínimo al que vender nuestros productos sin perder dinero.

Google Sheet

Control de Stock con Google Sheet

A	B	C	D	E	F	G	H
Producto	Código	Entrada	Salidas	Stock Actual	Coste	Importe Stock	11,25 €
Tornillo cabeza estrella de 1/2"	TN001	145	120	25	0,25 €	6,25 €	Entradas
Tornillo cabeza plana de 1/2"	TN002	0	0	0	0,25 €	0,00 €	Salidas
Destornillador estrella 5"	DS001	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Destornillador estrella 7"	DS002	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Destornillador estrella 9"	DS003	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Martillo acero 0.75Kg	MT001	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Martillo acero 1.5kg	MT002	250	230	20	0,25 €	5,00 €	
Playo de presión acero 8"	PL001	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Playo cortafrio acero 9"	PL002	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Alicate con manubrio caucho 12"	AL450	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Martillo combo playo	MM451	0	0	0	0,25 €	0,00 €	
Poma de agua tanque	PO010	0	0	0	0,25 €	0,00 €	

Vamos a aprender a hacerlo
en directo

Calcular los gastos de distribución con Google Sheet

Import Range del Stock y empezamos a sumar
gastos directos e indirectos
Vamos a aprender a hacerlo
en directo

Automatización creación de facturas

No rellenar		Rellenar		Seleccionar		No rellenar		Concepto 1	
N. Factura	Fecha	Nombre del cliente	CIF	Ret	IV	Unidades	Descripción	B. Imponible	Unidades
20224-M.E-1	15/4/2022	PRueba sheet	B555555			1	Consultoría		200

FACTURA

Num. 20224-M.E-1
Fecha 15/4/2022

MI EMPRESA

MI EMPRESA

B6666666
C/ la suerte
33200-Gijon-Asturias
mimail@miempresa.es

Cliente

PRueba sheet
B555555

Concepto	EUROS
I Consultoría	200,00 €
Total Base	200,00 €
	+ IVA 21,0% 42,00 €
	Retención 15,0% 30,00 €
TOTAL	212,00 €

Vamos a aprender a hacerlo
en directo

Transferencia E54545454545445



DIGICOM

PLAN DE DIGITALIZACIÓN
DEL COMERCIO DE GIJÓN

