

Registro de ventas

Una fila por venta. Lo que entra, de qué actividad sale y quién quedó debiendo.

Finca:

Del:

al:

Responsable:

Actividades:

1

Actividad ganado

2

Actividad ordeño

3

Fumigación

4

Machete

5

Motosierra

6

Siembra

7

Cercas

8

9

10

#	Fecha	Cliente	Qué se vendió	Actividad (código)	Cantidad	Unidad (kg, litro, arroba)	Valor por unidad	Total	Contado o crédito	¿Pagada?
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
TOTAL VENDIDO EN EL PERIODO										

La actividad es lo que hace útil esta hoja. El reporte de rentabilidad enfrenta este ingreso contra los costos de la misma actividad: la venta de novillos contra lo que costó cebarlos. Sin ella la venta suma al total y no responde la única pregunta que importa. El cliente puede ir en blanco en una venta de contado a alguien de paso — la app lo permite—, pero si quedó a crédito hay que saber a quién cobrarle.

Entrega diaria de leche

Los litros de cada día y la liquidación del mes con el acopio.

Finca: _____

Acopio o comprador: _____

Mes: _____

Precio por litro: _____

Día	Mañana	Tarde	Total litros	Novedad
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				

Día	Mañana	Tarde	Total litros	Novedad
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
TOTAL DEL MES				

Liquidación del mes

Litros del mes	Precio por litro	Bruto	Descuento de transporte	Otros descuentos	Neto recibido	Fecha de pago

En FincaData esto entra como UNA venta al mes, no como treinta: concepto «leche de [mes]», actividad ordeño, cantidad = litros del mes, valor por unidad = precio por litro. El detalle diario se queda en el papel, que es donde sirve para reclamarle al acopio. Los descuentos van aparte, no restados del precio: si se rebaja el precio por litro para que cuadre el neto, el histórico queda mintiendo sobre lo que de verdad pagaron.

Cobros a clientes

Lo que abonan a las ventas a crédito, y cuánto le siguen debiendo.

Finca:

Del:

al:

Responsable:

#	Fecha	Cliente	Venta que se cobra	Total de la venta	Valor que abona	Cómo pagó (efectivo, transferencia, cheque)	A qué cuenta entró	Saldo que queda	Recibo
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
TOTAL COBRADO EN EL PERIODO									

Lo que le deben al cierre

Cliente	Venta	Desde cuándo	Total	Abonado	Saldo pendiente

El saldo se calcula, no se lleva aparte: saldo = total de la venta – todo lo abonado. Basta anotar bien cada abono. «A qué cuenta entró» no es un dato de adorno: es lo que permite después cuadrar el arqueo, porque esa plata tiene que aparecer en la caja o en el banco el mismo día.