

Vendas

Acontece no momento em que é efetuado o lançamento na conta do hóspede ou passante.

Ex.: O hotel hospeda um cliente do dia 25 ao dia 28 pelo valor de R\$100,00 (cem reais) a diária. Assim sendo, teremos uma Venda Diária de pelo menos R\$ 100,00 (cem reais), referente à diária do dia corrente do apto em questão. Se não houver nenhum abatimento ao terminar o período de hospedagem, o total das despesas deve ser de R\$ 300,00 (trezentos reais).

A *Venda* não necessariamente é o valor recebido ou faturado, pois o recebimento ou faturamento acontece no fechamento da conta.

No exemplo dado anteriormente, não há nenhum recebimento ou faturamento durante os dias 25, 26 e 27. O que há é a venda de uma diária por dia, referente ao apto em questão. E no dia 28, dia do fechamento da conta, temos um recebimento ou faturamento de R\$ 300,00 (trezentos reais).

Outro motivo pelo qual a *Venda* não é necessariamente é o valor recebido ou faturado é devido aos abatimentos ou acréscimos tais como: Descontos sobre diárias, Taxas de serviço, Antecipações, Cortesias, Uso de Crédito, Uso da Casa... Estes abatimentos serão abordados com mais detalhes quando tratarmos do Movimento.

Outro motivo pelo qual a *Venda* não necessariamente irá bater com o recebimento ou faturamento é porque pode haver casos como o descrito abaixo:

Ex.: O cliente vem até o hotel e se hospeda de 29 de outubro até 3 de novembro. Em cada dia de sua hospedagem há uma venda diária de R\$ 100,00 (cem reais) equivalentes ao valor da diária. Perceba que parte da venda irá ficar no mês de outubro e outra parte no mês de novembro e se o cliente acertar os valores apenas na sua saída, o recebimento ou faturamento irá ficar somente no mês de novembro.

Alguns hotéis preferem acompanhar o valor de *Venda*, outros o valor do Movimento também denominado "Faturamento". Este segundo iremos tratar detalhadamente no próximo tópico.

Movimento

É toda a movimentação de contas fechadas. É o Faturamento Bruto, menos os abatimentos, mais os acréscimos, que resulta no Faturamento Líquido.

Na tela de Gerência, logo abaixo do item Movimento, temos:

(+) Recebido: é o total bruto recebido "A VISTA". Subentende-se que A Vista abrange qualquer forma de pagamento que não seja "A Prazo" (comumente tratado como Faturado).

Abaixo do Recebimento Bruto A Vista temos os abatimentos e acréscimos realizados no movimento "A Vista", que são:

(-) Descontos: É o valor do desconto percentual dado em cima do valor da diária.

Ex.: Pode-se vender uma diária no valor de R\$ 100,00 (cem reais) no dia 25, no entanto, dado o desconto de 10%, o total das despesas é de R\$ 90,00 (noventa reais). Ao fechar a conta no dia 26, o recebimento ou faturamento será de R\$ 90,00 (noventa reais).

No exemplo acima a Venda do dia 25 é de R\$ 100,00 (cem reais) e o recebimento ou faturamento é R\$ 0,00 (zero). Já no dia 26, a Venda é R\$ 0,00 (zero) e o recebimento ou faturamento é de R\$ 90,00 (noventa reais), devido aos abatimentos.

(+) Taxa 10%: É o acréscimo da taxa de 10% em cima do total das despesas de uma conta de um hóspede ou passante.

Ex.: Ao fechar uma determinada conta, onde o total bruto das despesas é de R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais), é feito o acréscimo de 10% em cima do total bruto, ficando um líquido de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) que é o total recebido ou faturado.

(-) Outros: é o abatimento é utilizado para descontar os centavos não cobrados no fechamento de uma conta.

Ex.: Ao fechar a conta o hóspede deve R\$ 310,10 (trezentos e dez reais e dez centavos) e o recepcionista decidiu, com a permissão da gerência, não cobrar os R\$ 0,10 (dez centavos), então ele informa este valor no que chamamos “Outros menos”.

(-) Antecipações: é o abatimento de antecipações realizadas durante a hospedagem ou mesmo na reserva. Este abatimento é feito no fechamento da conta.

Ex: No dia 25 vende-se uma diária de R\$ 100,00 (cem reais) e o hóspede adianta o valor da mesma. Então tenho um depósito de R\$ 100,00 (cem reais) no dia 25. No dia 26 o hóspede quer fechar a conta e não possui nenhuma outra despesa além da diária. O total das suas despesas é de R\$ 100,00 (cem reais), mas ele já adiantou este valor. Neste momento é abatido do valor total das despesas, o valor da antecipação. Este abatimento é o que chamamos de “Antecipações Descontadas”.

(-) Cortesia: é o abatimento referente às cortesias dadas nas contas de hóspedes ou passantes.

(-) Permuta: é o valor referente às permutas (troca de serviços) descontadas através dos produtos e serviços oferecidos pelo hotel.

Ex. O hotel possui um contrato de permuta com a HMAX Automação Hoteleira. Esta decide realizar um evento no hotel em concordância com o mesmo e ao invés de pagar em dinheiro, irá descontar das permutas. Então tenho R\$ 100,00 (cem reais) vendidos num determinado dia, mas este valor foi descontado através de permuta. Neste caso a venda é R\$ 100,00 (cem reais) e o recebimento ou faturamento é R\$ 0,00 (zero).

(-) Uso de Crédito: é quando o cliente possui um crédito com o hotel e desconta das suas despesas no hotel, o valor total ou parcial de seu crédito.

Ex.: Um cliente possui R\$ 100,00 (cem reais) de crédito devido á uma outra hospedagem na qual pagou todas as diárias antecipadas, mas não usufruiu todas. Este cliente volta a se hospedar no hotel do dia 25 á 28. Ao fechar sua conta, nesta segunda vez, suas despesas são de R\$ 300,00 (trezentos reais), mas o mesmo deseja utilizar-se do seu crédito com o hotel, então o total líquido de suas despesas fica R\$ 200,00 (duzentos reais).

No exemplo acima houve uma venda de R\$ 100,00 (cem reais) nos dias 25, 26 e 27 resultando num total de R\$ 300,00 (trezentos reais). No dia 28, dia do fechamento da conta, não houve venda alguma e o valor de recebimento ou faturamento é de R\$ 200,00 (duzentos reais), devido ao desconto do uso de crédito.

(-) Uso da Casa: é utilizado normalmente quando os proprietários do hotel consomem produtos ou serviços do hotel.

Ex.: O proprietário de um hotel consome algumas bebidas no restaurante de seu hotel, obtendo um gasto de R\$ 40,00 (quarenta reais). Seu funcionário lança seus consumos em sua conta no HMAX - Gênese. No caso de o proprietário não pagar este consumo ali no restaurante, o funcionário fecha a respectiva conta como “Uso da Casa”.

Neste exemplo há uma venda de R\$ 40,00 (quarenta reais), mas o recebimento ou faturamento é R\$ 0,00 (zero), pois as despesas foram abatidas como “Uso da Casa”.

(+) Antecipações: é o acréscimo obtido de depósitos antecipados por clientes, seja eles durante a hospedagem ou no ato da reserva.

Ex. O cliente liga para o hotel no dia 10 (dez) e reserva um apto do dia 25 para 26, no valor de R\$ 100,00 (cem reais) a diária. Este cliente adianta o pagamento da sua diária fazendo o depósito de R\$ 100,00 (cem reais) no dia 10 (dez) mesmo. Na tela da Gerência irá aparecer este depósito em (+) Antecipações, mas não houve nenhuma venda ainda, ela irá acontecer a partir do momento em que o cliente se hospedar.

Depois dos descontos e acréscimos da movimentação “A Vista” temos:

(+) A Prazo: Que é o total bruto recebido A Prazo, ou seja, o valor que foi faturado no dia, mês e ano.

Depois temos os abatimentos e acréscimos que podem ser feitos no Movimento A Prazo, que são:

(-) Descontos: é o valor do desconto percentual dado em cima da diária que foi faturada.

(+) Taxa 10%: É o acréscimo da taxa de 10% em cima do total das despesas faturadas da conta de um hóspede ou passante.

Feitos os abatimentos e acréscimos, obtemos o Recebimento Líquido A Prazo, que somado ao Recebimento Líquido do A Vista nos fornece o Faturamento Líquido, dia, mês e ano.