

Precios B2B (impuestos no incluidos) y B2C (impuestos incluidos)

Cuando se trabaja con consumidores, normalmente se muestran los precios con impuestos incluidos (por ejemplo, en la mayoría de los comercios electrónicos). Pero, cuando se trabaja en un entorno B2B, las empresas suelen negociar los precios sin incluir los impuestos.

Odoo permite el uso de ambos, siempre y cuando registres tus precios en el producto, sin impuestos o con impuestos incluidos, pero no los dos al mismo tiempo. Si manejas todos tus precios con impuestos incluidos (o excluidos), aún puedes crear fácilmente una orden de venta con un precio que tenga impuestos excluidos (o incluidos), es así de fácil.

Esta documentación es solo para el caso de uso específico donde se necesita tener dos referencias en el precio (con o sin impuestos incluidos), para el mismo producto. La complejidad se debe a que no existe una relación simétrica entre los precios con impuestos incluidos y los precios sin impuestos incluidos, en este caso de uso, en Bélgica, con un impuesto del 21%:

- Su comercio electrónico tiene un producto a **10€ (impuestos incluidos)**.
- Es decir, **8.26€ (sin impuestos)** con un **impuesto de 1.74€**.

Por otro lado, en el mismo caso de uso, si se registra el precio sin impuestos en el formulario del producto (8.26€), se obtiene un precio con impuestos incluidos de 9.99€:

- **$8.26€ * 1.21 = 9.99€$**

Por lo tanto, dependiendo de cómo haya registrado sus precios en el formulario del producto, tendrá diferentes resultados para el precio con impuestos incluidos y el precio sin impuestos:

- Impuestos excluidos: **8.26€ & 10.00€**
- Impuestos incluidos: **8.26€ & 9.99€**

Nota

Si compra 100 piezas a 10€ con impuestos incluidos, el asunto se complica todavía más. Obtendrá: **1000€ (impuestos incluidos) = 826.45€ (precio) + 173.55€ (impuestos)** Lo cual es muy diferente a una pieza a 8.26€ sin impuestos.

Esta documentación explica cómo manejar un caso de uso muy específico en el que se necesitan manejar los dos tipos de precios (con y sin impuestos) en el formulario de un producto dentro de la misma empresa.

Nota

En términos financieros, no obtendrá más ingresos si vende su producto a 10 euros en lugar de 9.99 euros (con un impuesto del 21%), pues sus ingresos serán exactamente los mismos a 9.99 euros, solo que el impuesto será más alto por 0.01 euros. Por lo tanto, si tiene su comercio electrónico en Bélgica, ayúdele a sus clientes y establezca el precio en 9.99 EUR en lugar de 10 EUR. Tenga en cuenta que esto no aplica a 20 o 30 euros, otras tasas impositivas o una cantidad mayor a 1. También facilitará las cosas para usted, ya que podrá gestionar todo sin incluir impuestos, lo cual implicará menos errores y será más fácil para sus vendedores.

Configuración

Introducción

La mejor manera de evitar esta complejidad es elegir solo una forma de gestionar sus precios y atenerse a ella: usar el precio sin impuestos o con impuestos incluidos. Defina cuál es el valor predeterminado almacenado en el formulario del producto, deje que Odoos calcule el otro en automático según la lista de precios y la posición fiscal y negocie sus contratos con los clientes según corresponda. Esto funciona a la perfección y no tiene que hacer ninguna configuración específica.

Si no puede hacerlo y debe hacer negocios tanto con precios sin impuestos como con precios con impuestos incluidos, deberá:

1. siempre guardar el precio predeterminado **con impuestos no incluidos** en el formulario del producto, y aplicar un impuesto (precio no incluido en el formulario del producto).
2. crear una lista de precios con precios que tengan **impuestos incluidos** para clientes específicos
3. crear una posición fiscal que cambie un precio sin impuestos por un precio con impuestos
4. asignar tanto la lista de precios como la posición fiscal a los clientes que quieran beneficiarse de esta lista de precios y posición fiscal

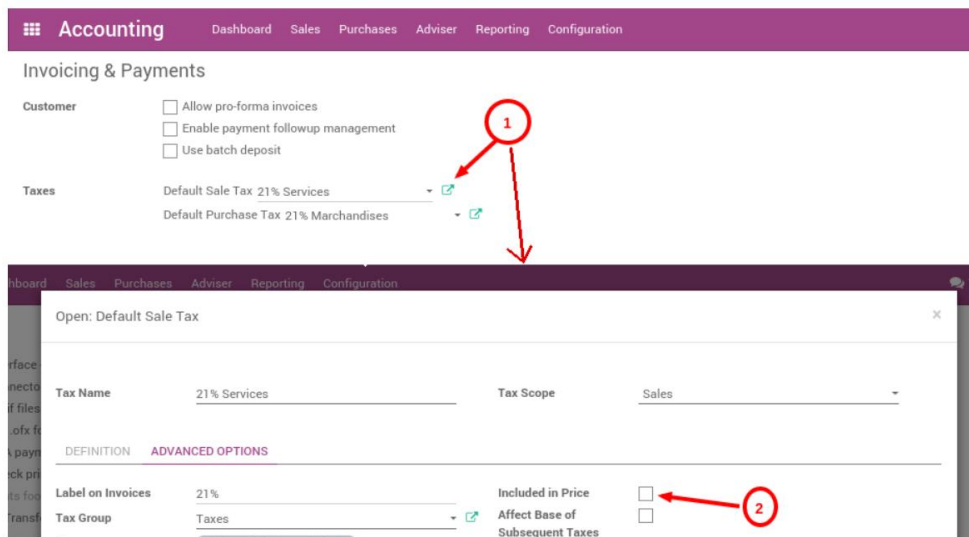
Con el fin de ejemplificar esta documentación, utilizaremos el caso de uso anterior:

- el precio de venta predeterminado de su producto es de 8.26€ sin impuestos
- pero queremos venderlo a 10€, con impuestos incluidos, en nuestras tiendas o sitio web de comercio electrónico

Gestionar productos

Debe configurar los precios de su empresa sin impuestos incluidos de forma predeterminada. Por lo general esta es la configuración estándar, pero puede

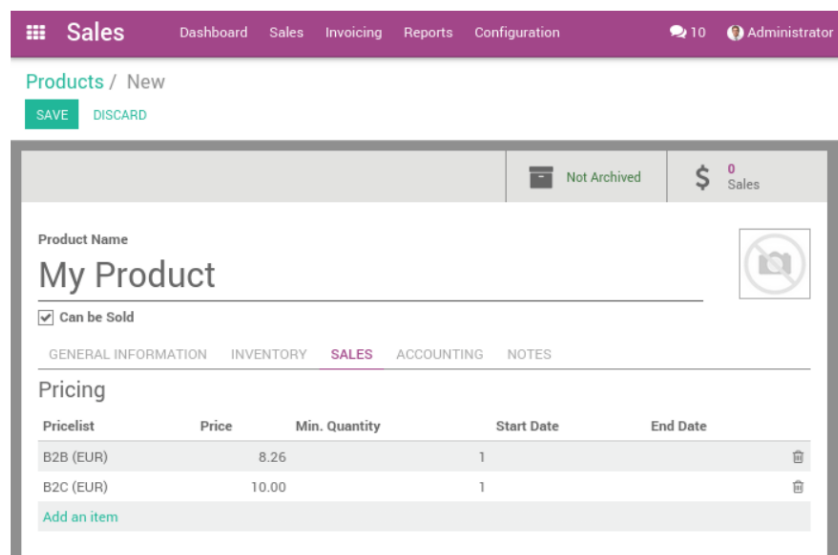
comprobar su **Impuesto de venta predeterminado** desde el menú **Configuración** ▶ **Ajustes** de la aplicación Contabilidad.



Una vez que lo haya hecho, podrá crear una lista de precios **B2C**. Puede activar la función de lista de precios por cliente desde el menú: **Configuración** ▶ **Ajustes** en la aplicación Venta. Elija la opción **diferentes precios por segmento de clientes**.

Ahora, cree una lista de precios B2C desde el menú **Configuración** ▶ **Listas de precios**. También es bueno cambiar el nombre de la lista de precios predeterminada a B2B para evitar confusiones.

Después, cree un producto a 8.26€, con un impuesto del 21% (definido como impuesto no incluido en el precio) y establezca un precio en este producto para clientes B2C a 10€, desde el menú **Ventas** ▶ **Productos** en la aplicación Ventas:



Fijar la posición fiscal del B2C

Vaya a Contabilidad y cree una posición fiscal B2C desde **Configuración** ▶ **Posiciones fiscales**. Esta posición fiscal debe asignar un IVA del 21% (impuesto excluido del precio) a un IVA del 21% (impuesto incluido en el precio).

The screenshot shows the 'Accounting' module interface. The breadcrumb trail is 'Fiscal Positions / B2C'. There are 'EDIT' and 'CREATE' buttons. The 'Fiscal Position' is set to 'B2C' and 'Active' is checked. The 'TAX MAPPING' section shows 'Tax on Product' as '21%' and 'Tax to Apply' as '21% Inc'.

Crear una cotización de prueba

Cree una cotización desde **Ventas** ▶ **Cotizaciones**. El resultado debería ser el siguiente: €8.26 + €1.73 = €9.99.

The screenshot shows the 'Sales' module interface for a quotation 'S0008'. The 'Customer' is 'Agrolait' and the 'Pricelist' is 'B2B (EUR)'. The 'Payment Term' is '30 Net Days'. The 'ORDER LINES' table shows one item: 'My Product' with a quantity of 1.000, unit price of 8.26, and taxes of 21%. The 'Subtotal' is 8.26. The 'Taxes' section shows 'Taxes : 1.73€' and 'Total : (update) 9.99€'. Red arrows point to the 'B2B (EUR)' pricelist and the 'Taxes : 1.73€' value.

Product	Description	Ordered Qty	Unit Price	Taxes	Subtotal
My Product	My Product	1.000	8.26	21%	8.26

Untaxed Amount	8.26€
Taxes	1.73€
Total	(update) 9.99€

Después, cree una cotización, pero **cambie la lista de precios a B2C y la posición fiscal a B2C** antes de añadir su producto. Debería obtener el resultado esperado, que es un precio total de 10€ para el cliente: 8.26€ + 1.74€ = 10.00€.

Este es el comportamiento esperado para un cliente de su negocio.

Evite cambiar cada orden de ventas

Si negocia un contrato con un cliente, ya sea con o sin impuestos incluidos, puede establecer la lista de precios y la posición fiscal en el formulario del cliente para que se aplique automáticamente en cada venta de este cliente.

La lista de precios se encuentra en la pestaña **ventas y compras** del formulario del cliente, y la posición fiscal se encuentra en la pestaña de contabilidad.

Tenga en cuenta que esta opción es propensa a errores: si establece una posición fiscal con impuestos incluidos en los precios, pero utiliza una lista de precios en la que no están incluidos, podría obtener resultados erróneos en el cálculo de los precios. Por eso solemos recomendar a las empresas que solo trabajen con una referencia de precios.