



GESTION INTEGRAL DE LA EMPRESA

(Última revisión: 30-11-2012)

¿Qué es Gesiem?

Desde 1985 venimos instalando aplicaciones informáticas personalizadas para todos los ámbitos de la gestión empresarial. **Gesiem** es la evolución necesaria de esas soluciones anteriores.

Gesiem *es una herramienta para gestionar de la manera más automatizada posible todas las áreas de la empresa*, aprovechando la experiencia acumulada a lo largo de todos estos años y respondiendo a los retos actuales que plantean las nuevas tecnologías y las nuevas necesidades empresariales.

Gesiem se plantea desde su origen como *una plataforma de soluciones para problemáticas muy distintas*: almacenes de suministros industriales, empresas de cepillos, fábricas de chapas y tableros, carpinterías de aluminio y hierro, comercios de venta al público, autoescuelas, asesorías, periódicos o revistas, empresas instaladoras o de mantenimiento, papelerías, fábricas del textil, empresas de plásticos, inmobiliarias, imprentas, transitarios, procuradurías, empresas de alimentación o empresas que trabajan con varios iva simultáneamente en sus documentos (pedidos, albaranes, facturas, etc.) ... Hemos buscado conscientemente la incorporación a Gesiem de esta variedad de empresas para que la aplicación se enriqueciera y se diversificara de manera armónica y complementaria.

Gesiem *ha sido concebida para convivir con los cambios y para ser capaz de propiciarlos*. Los programas informáticos que solo sirven para encajonar información tienen las horas contadas. No basta con explicar el pasado, de lo que se trata es de anticipar el futuro, proyectando el mejor plan de acción para conseguir la multiplicidad de objetivos de la gerencia.

Gesiem *apuesta decididamente por el cambio permanente, por la innovación frente a la repetición*. La filosofía del “siempre se ha hecho así” o “eso no se puede hacer” no es la nuestra. Nuestro reto diario es buscar el punto de equilibrio que permite abordar la solución de problemas desde una perspectiva innovadora, sin “juicios previos” y dejando en el “baúl de los recuerdos” los métodos o soluciones obsoletas.

Gesiem *ayuda a la gerencia a descubrir y establecer procesos rutinarios para resolver problemas y tomar decisiones*. Sabemos, por experiencia, que lo más relevante para mejorar la gestión de una empresa es precisamente encauzar cómo se tienen que hacer las cosas. Si tenemos claro el cómo, será muy fácil determinar quién y qué tiene que hacer.

¿Para qué sirve Gesiem?

1. Para facilitar la rapidez y la eficacia en la toma de decisiones de la gerencia:

- proporcionando información integrada en tiempo real.
- permitiendo el acceso a la información desde cualquier lugar.
- Reduciendo los costes de gestión.
- Aprovechando los cambios tecnológicos.
- Mejorando la intercomunicación de todos los departamentos.
- Permitiendo la planificación y el control de todas las áreas de la compañía.

2. Para conseguir una mejor relación con clientes y proveedores:

- controlando y clasificando las incidencias en las relaciones con los interlocutores comerciales.
- reduciendo al mínimo los intervalos para solucionar cualquier incidencia.
- agilizando las tareas promocionales (ofertas, catálogos, ...) a clientes y posibles clientes.
- Automatizando los pedidos a proveedores (teniendo en cuenta el stock actual y el stock mínimo, las cantidades ya pedidas y no recibidas, las cantidades pendientes de servir a clientes, el consumo medio del artículo, ...)
- Controlando la eficiencia en el desempeño de sus obligaciones de los distintos departamentos (agentes comerciales, vendedores mostrador, ...).

3. Para conseguir una mayor productividad:

- Optimizando los procesos de trabajo (mayor eficacia y eficiencia).
- Mejorando la gestión de la información.
- Reduciendo los costes de gestión.
- Estandarizando y simplificando los procesos de negocio.
- Anulando errores y potenciando la calidad del servicio.
- Optimizando los recursos.
- Permitiendo el acceso a la información desde cualquier lugar.



¿Qué aporta Gesiem para mejorar la gestión empresarial?

Control.- Gesiem proporciona un control completo de toda la gestión de su empresa: ventas, compras, almacén, producción, contabilidad, gestión de reclamaciones, órdenes de trabajo, organización del sistema de calidad, control de comerciales, campañas promocionales, ...

Adaptabilidad.- Gesiem es una herramienta adaptable, que permite escoger los módulos y funcionalidades que mejor se ajustan a las necesidades y presupuesto de cada empresa en cada etapa de su desarrollo.

Rentabilidad.- Es un entorno de trabajo agradable, intuitivo e interactivo para que los usuarios obtengan el máximo de productividad de manera cómoda y fácil.

Automatización.- Gesiem automatiza un buen número de procesos administrativos: apuntes contables, albarán automático de conceptos periódicos, facturación automática, gestión de compras, envío de tarifas a clientes,

Vanguardia.- Aprovecha al máximo todas las posibilidades tecnológicas existentes, permitiendo actuar sobre servidores remotos como si formarían parte de una red local y aprovechando los recursos más interesantes de los sistemas operativos Linux y Windows.

Compatibilidad.- Ofrece un alto grado de integración con sistemas externos: exportación de datos a herramientas ofimáticas, sistemas de fax, e-mail, aplicaciones web,...

Confidencialidad.- Controla de manera estricta a que información puede acceder cada usuario, limitando o ampliando los permisos, las acciones o los informes que se pueden obtener.

Estrategia.- Es la herramienta imprescindible para que la gerencia de la empresa pueda tomar decisiones estratégicas o tácticas; informes dinámicos, análisis por segmentación, establecimiento de indicadores, control de procesos y seguimiento de responsabilidades.

Personalización.- Una de sus características más notables es la flexibilidad. A través de las opciones de empresa, las opciones de usuario y las opciones incorporadas en algunos informes o formularios permite un alto grado de personalización.

Regeneración.- Gesiem está sujeta a un proceso de mejora permanente, para responder a las necesidades de nuestros clientes, a la evolución de las tecnologías y a los sistemas de conocimiento empresarial.

¿Licencia de uso de Gesiem?

LICENCIA: Asinval le concede el derecho de usar esta copia del programa **GESIEM** en el servidor de su empresa, pudiendo acceder y trabajar con este programa desde cualquiera de sus ordenadores. **Asinval** se reserva todos los derechos que no le hayan sido expresamente concedidos.

Nadie, del sector de la distribución, puede otorgarse el derecho a modificar esta licencia o a acordar cualquier garantía, petición o promesa, que sea diferente, o un añadido a las peticiones o promesas de esta licencia.

PLAZO: La presente licencia avala el derecho a usar **GESIEM** durante un año, siempre que se abonen las cuotas acordadas.

Esta licencia no es válida si no va acompañada de la factura original de adquisición del programa. Esta licencia finalizará automáticamente si usted incumple cualquiera de los términos o condiciones del contrato.

Si no existe manifestación en contrario el contrato se prorrogará automáticamente incrementándose cada año nuevo la cuota mensual/trimestral/semestral/anual según el índice de subida del coste de la vida.

POSESION DEL SOFTWARE: Usted puede usar este software, pero esto no le otorga ningún derecho de propiedad sobre **GESIEM**. La posesión y títulos de **GESIEM** pertenecerán en todo momento a **Asinval**, incluso cuando se hayan desarrollado módulos o funciones específicas exclusivas para su empresa.

COPYRIGTH: **GESIEM** y cualquier material impreso que le acompañe son propiedad de **Asinval**. Usted no puede vender, alquilar o arrendar **GESIEM**. Usted no podrá realizar tareas de ingeniería inversa, modificación, recompilación, desensamblado o creación de software derivado de **GESIEM**.

GARANTÍA LIMITADA: **GESIEM** se vende tal como está en cada etapa de su desarrollo. **Asinval** o sus distribuidores no serán responsables de daños ocasionales o indirectos, que puedan derivarse del funcionamiento, uso o no uso de **GESIEM**, incluso aunque hayan sido avisados de la existencia de estos posibles daños.

PROTECCION DE DATOS: Sus datos personales han sido incorporados a nuestros ficheros con la finalidad de administración general, informar y comercializar nuestros productos y servicios, recibir soporte de nuestros productos y generar las claves y contraseñas para actualizar los productos vía Internet.

INTEGRIDAD DE LA ACEPTACIÓN: Esta licencia significa un total acuerdo entre su empresa y **Asinval** y sólo podrá ser modificada mediante un escrito firmado por ambas partes.

Si no esta de acuerdo con todas y cada una de las clausulas de este contrato no instale **GESIEM**. En el caso de que ya estuviera instalado, desinstálelo de forma inmediata.

ASINVAL y **GESIEM** son marcas registradas, propiedad de Assessors Informàtics Valencians S.L.



**Descargar
gesiem**

La instalación de GESIEM es muy sencilla. La versión que hay en la web es un versión estándar. Si vuestra actividad requiere un trato especial GESIEM puede adaptarse muy fácilmente incorporando los módulos y los informes personalizados que necesiteis.

Si todavía no sois clientes de GESIEM y lo que queréis es probar el programa bajaros la versión estándar.

Una vez hayáis instalado el programa podréis utilizarlo durante un mes. Si pasado este período de prueba quisierais seguir utilizando el programa todos los datos que hayáis metido se conservarían y estarían disponibles para seguir trabajando.

Para entrar al programa pulse sobre el botón “Modo demostración”. En la siguiente pantalla el usuario “Usuario” no tiene ninguna contraseña. Para acceder al programa y probar todas sus posibilidades pulsad sobre el botón “Aceptar”.

Si tenéis algún problema para instalar o poner en marcha el programa, no dudéis en llamarnos (al 96 397 15 61) o en enviarnos un e-mail (a asinval@gesiem.es). Estaremos encantados de atenderos.

¿Cómo comenzar a utilizar Gesiem?

Hemos organizado este manual adaptándonos a la apariencia externa que presenta GESIEM, de manera que las personas que lo utilicen puedan acceder a las áreas que tengan asignadas , sin necesidad de tragarse todo el Manual.

No hemos intentado en ningún momento hacer una descripción exhaustiva de todos los aspectos y funcionalidades de GESIEM. Hemos preferido detenernos solamente en aquellos apartados que consideramos más importantes, sin ser exhaustivos, para no aumentar la pesadez del manual.

Hemos dividido el manual en siete grandes apartados, los mismos que aparecen al entrar en GESIEM: Sistema, Ventas, Compras, Tesorería, Contabilidad, Gerencia y Herramientas.

Al final del manual hemos incorporado varios “Anexos”. Algunos de ellos pueden ser de interés más o menos general (“Apuntes contables más frecuentes”, “Plantillas de Balance”, “Tratamiento de leasings”, “Teclado”,...) y otros de interés más restringido (porque tratan problemáticas de sectores específicos: transitarios, tableros, plástico, ...).

I.) SISTEMA



Conceptos de cargo/abono

A la hora de codificar las mercancías se puede elegir entre distintos criterios: facilidad de recordar o generar códigos por parte de los usuarios del programa; clasificación por tarifas de precios; agrupación según la referencia del proveedor; ordenación por proveedor habitual, gama, familia, calidad, color, ...

¿Estamos hablando de un tema baladí? En absoluto. Una buena codificación es aquella que facilita el manejo de la aplicación por parte de los usuarios, que permite sacar tarifas en las que los clientes pueden encontrar fácilmente el artículo que buscan y que dejan claro para la gerencia la evolución de las áreas fundamentales de ingresos y gastos.

No hay ninguna fórmula magistral que pueda servir para todos los negocios. Gesiem ofrece un abanico de posibilidades que la hacen adaptable a cualquier tipo de codificación o segmentación.

Habréis observado que la ficha de conceptos de cargo/abono tiene varias pestañas y en cada una de ellas hay distintos apartados. Vamos a detenernos únicamente en aquellos campos que nos parecen más importantes.

Código.- Sigue una numeración correlativa y no puede cambiarse la secuencia por parte del operador. Su función es importantísima: identifica unívocamente un concepto; puede ser borrado si no ha creado dependencias asociadas a él: pedidos, albaranes, facturas, movimientos de almacén, ... Todos los demás campos de la ficha de conceptos se pueden cambiar... sin que pase nada (incluso aquellos que pueden ser utilizados como códigos de identificación alternativos: “referencia”, “referencia del proveedor” o “código de barras”). También puede cambiar otros campos que pueden tener mucha importancia desde otros puntos de vista: “proveedor”, “gama”, “familia”, etc.

El simple hecho de que se puedan cambiar todos estos aspectos que acabamos de mencionar sin que ello obligue a borrar el concepto y crear otro nuevo que recoja la historia anterior ya representa un avance importantísimo sobre el tratamiento de los códigos que hacíamos en la aplicación anterior.

Referencia.- Es también un campo de la máxima importancia. Es el que permite personalizar la codificación a la manera que puede ser más útil a cada empresa (código con un único segmento, código segmentado en dos partes, en tres, ...). Si no se quiere utilizar esta codificación alternativa puede tomar el mismo valor que “Código”.

En cualquier caso *todos los informes relacionados con el fichero de conceptos*: alta rápida de artículos, ajuste de tarifas, conceptos dominantes, inventarios, rotación de artículos, ajustes de inventario, ajustes de stocks mínimo y máximo, cambios de referencia para recolocar los

artículos dentro de los informes, etiquetas de artículos, tarifas especiales, ajuste de tarifas especiales, últimos precios... se ordenarán con arreglo al criterio “referencia”.

Cuando se hace la importación de datos de otro programa el campo “referencia” suele contener la codificación que utilizaba anteriormente la empresa. La importancia que puede llegar a tener este campo dentro de la aplicación puede ser decisiva. Porque este código puede aparecer en presupuestos, pedidos, albaranes y facturas

A la hora de codificar los conceptos que vamos a facturar se puede elegir entre distintos criterios: facilidad de recordar o generar códigos por parte de los usuarios del programa; clasificación por tarifas de precios,

¿Estamos hablando de un tema baladí? En absoluto. Una buena codificación es aquella que facilita el manejo de la aplicación por parte de los usuarios, que permite localizar rápidamente las tarifas en las que los clientes pueden encontrar fácilmente el artículo que buscan y que dejan claro para la gerencia la evolución de las áreas fundamentales de ingresos y gastos. Dar todas las explicaciones que se considere convenientes y vigilar que los criterios establecidos por la gerencia se aplican correctamente es imprescindible para obtener buenos resultados.

La importancia que puede llegar a tener este campo dentro de la aplicación puede ser decisiva. Porque este código puede aparecer en presupuestos, pedidos, albaranes y facturas como el único “identificativo externo” que conocen los clientes de nuestros productos. Puede convertirse en la manera habitual de introducir las líneas de todas las tablas de ventas. También puede convertirse en campo “irrelevante” si contiene la misma información que “código”.

Asimismo, puede utilizarse para crear una numeración de los conceptos dominantes que se ajuste a las preferencias de cada empresa.

La existencia de un criterio claro sobre este campo y su aplicación apropiada garantiza la coherencia y la consistencia de todos los informes que hemos mencionado antes.

Gesiem, con la opción “alta rápida de artículos”, ofrece una herramienta imprescindible para salvaguardar los criterios de codificación alternativa y hace fácil lo que podría resultar complicado a usuarios inexpertos o poco familiarizados con las mercancías.

Referencia proveedor.- Puede contener el código utilizado por el proveedor habitual para identificar sus productos o no contener ninguna información.

Si rellenamos este campo de manera correcta evitaremos los envíos erróneos de material por identificación insuficiente: a veces hay artículos que tienen exactamente la misma denominación y lo que les distingue es precisamente la referencia del proveedor.

Por lo que acabamos de decir, es evidente que este campo puede jugar también un papel muy importante en la introducción de datos.

Aunque Gesiem permite que el campo “Referencia” y el campo “Referencia proveedor” contengan la misma información, no aconsejamos esa utilización a no ser que así lo haya decidido explícitamente la gerencia de la empresa. ¿Por qué? Porque cada proveedor tiene su criterio de

codificación y al trabajar de esta manera asumiríamos como propias las formas de trabajar que se han inventado cada uno de ellos.

Para acabar de complicar un poco más este tema conviene contemplar que un mismo artículo puede tener la misma “Referencia proveedor” (la del proveedor original) en varios proveedores al mismo tiempo o que puede tener “Referencias proveedor” distintas según a quien se lo compremos.

Otro tema que suele confundir a los usuarios inexpertos o primerizos es pensar que hay que abrir códigos distintos para un mismo artículo según al proveedor al que se le compre. Hay que dejar muy claro que cada artículo sólo debe tener un código y/o referencia que lo identifique, aunque puede tener “referencias de proveedor” distintas, así como “nombres” distintos, según el proveedor.

Gesiem ofrece el máximo de facilidades para guardar todas estas especificaciones según se considere más conveniente, pero los criterios de creación de artículos tienen que explicarse muy claramente a los usuarios implicados para evitar artículos repetidos, confusiones entre “Referencia” y “Referencia proveedor”... Dar todas las explicaciones que se considere convenientes y vigilar que los criterios establecidos por la gerencia se aplican correctamente es imprescindible para obtener buenos resultados.

Precio venta.- Es el precio que se aplicará a los clientes si no existe ninguna otra especificación en el fichero de tarifas especiales.

Gesiem permite elegir el número de decimales con los que se quiere trabajar con el fin de que las tarifas se puedan ajustar a las necesidades de cada empresa.

En la mayor parte de los negocios los precios suelen mantenerse estables, pero también los hay cuya variación de precios está sujeta a tramos de tiempo muy cortos (p.e., consumibles o artículos informática,...). Si resulta necesario Gesiem puede habilitar una opción de empresa que provoque el cambio automático del precio venta cuando cambie el de compra con los márgenes de beneficio o tolerancia que correspondan.

Precio de costo.- Conviene que aclaremos en primer lugar que es lo que entiende Gesiem como “precio de costo”. ¿Es el último precio de compra que hemos efectuado a un proveedor? ¿Es el precio medio de las compras que hemos efectuado en los últimos doce meses? ¿Es un precio fijado por el usuario del programa y que no cambiará hasta que no se cambie manualmente?

Según la respuesta escogida la gerencia de la empresa determinará si se desea que el precio costo cambie al introducir o modificar los albaranes de compra y/o las facturas de compra.

El precio de costo, para Gesiem, es el último precio de compra incrementado o disminuido por los posibles gastos o ingresos asociados a la compra repartidos proporcionalmente según el importe de los distintos artículos que compongan el albarán o la factura. Estamos hablando de gastos como transporte de compras, gastos de financiación, rappels, diferencias de cambio (cuando se compra en dólares),...

Cuando la variación del precio de costo está vinculada a los albaranes y/o facturas de compra

hay que tener muy presente que Gesiem cambiará el precio de costo al introducir o modificar la compra, pero no se cambiará el precio de costo si se borra una compra. ¿Por qué? Porque puede haber compras posteriores a la que se está borrando o porque las compras anteriores pueden no existir o haber sido realizadas a unos precios que no son los actuales del mercado.

Stock mínimo.- Es uno de los parámetros que se tendrá en cuenta a la hora de determinar las cantidades a pedir a los proveedores.

Cual es la cantidad más adecuada debe determinarse en función de los tiempos de entrega de los proveedores, de los tiempos de rotación, de las posibilidades económicas de la empresa, etc.

A este respecto hay que tener en cuenta que el “stock mínimo” es solamente uno de los parámetros que tendrá en cuenta Gesiem a la hora de generar o aconsejar los pedidos a cada proveedor. Entre ellos estarían: el stock que tengamos en el almacén, las cantidades necesarias para atender los pedidos pendientes de servir; el consumo medio durante el último año; lo que ya se ha pedido a los proveedores y esta pendiente de llegar; en algunas empresas, puede ser necesario tomar en consideración los presupuestos pasados a los clientes que tienen muchas posibilidades de ser aprobados.

Enlace dominante.- Es una de las novedades importantes que hemos incorporado a nuestra aplicación. Su funcionalidad es evidente: facilitar el seguimiento y el control de las áreas fundamentales de ingresos y gastos de cada empresa.

Otras aplicaciones meten en el mismo saco todas las ventas de mercaderías o de servicios. También se hace un tratamiento similar de las compras. Ese planteamiento obliga a tratar las ventas y las compras segmentando la información artículo por artículo, proveedor por proveedor o todo revuelto. No caben más posibilidades.

El planteamiento de los conceptos dominantes posibilita la segmentación de la actividad de una empresa en tantas partes como la gerencia considere necesarias, sin que esto suponga una dificultad añadida en el manejo de la aplicación.

Para que entendamos mejor la operatividad de los conceptos dominantes, vamos a fijarnos en dos casos concretos.

a) Ejemplo-1 : conceptos dominantes en una asesoría.

En Asinval, por ejemplo, tenemos varias áreas perfectamente diferenciadas de ingresos i gastos:

- Área de informática.
- Área contable.
- Área fiscal.
- Área laboral.

En cada nivel podemos agrupar o diferenciar hasta donde queramos. En el área de informática, por ejemplo, a nivel de ingresos podríamos distinguir las siguientes actividades:

- Venta de programas propios (Gesiem, Autoes, Copiges, ...)
- Venta de programas ajenos (Windows, Antivirus, Office, ...)

- Instalaciones S.O. Windows y Linux
- Dominios y alojamientos
- Desarrollo páginas web
- Montaje y/o reparación de ordenadores.
- Venta de hardware.

A nivel de gastos estarían:

- Jornales asociados a cada actividad o área
- Compra de herramientas para programar (Compiladores, Runtime, ...)
- Compra de programas ajenos, de hardware, dominios web, ...
- Alquiler de servidores web, ...

b) Ejemplo-2: Almacén de Ferretería.

A nivel de ventas y compras de mercaderías cabría hacer, quizás, esta clasificación:

Ventas y compras de Cerraduras

“	“	Herrajes de Aluminio
“	“	Herrajes de fundición, latón o forja
“	“	Puertas
“	“	Tornillería y fijaciones
“	“	Gomas y siliconas
“	“	Maquinaria y motorizaciones
“	“	Mamparas y claraboyas, etc.

Consideramos que estos ejemplos dejan suficientemente claras las ventajas de utilizar enlaces o conceptos dominantes y cual es su operatividad.

Los conceptos dominantes tienen, además, un papel muy relevante para facilitar la introducción de las facturas recibidas.

Con el fin de que todos le saquéis el máximo rendimiento a los conceptos dominantes desde el punto de vista contable, vamos a detenernos un poco en la manera que tenéis que darlos de alta para que obtengáis el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo.

Los datos básicos que tenemos que rellenar de un concepto dominante son: el nombre, la referencia y la cuenta de enlace. También es importante que nos fijemos en si va a estar sujeto a iva y en cual es el % de iva a aplicar de manera frecuente.

Aunque es un tema puramente formal consideramos muy conveniente, a la hora de dar de alta un concepto dominante, que en el campo referencia especifiquemos la cuenta y la subcuenta a la que va a referirse el concepto. Esto les vendrá muy bien a las personas que están familiarizadas con la codificación contable porque es lo que están acostumbrados a ver y para las que no han lidiado hasta el momento con esa jerga les servirá de recordatorio y les facilitará el conocimiento y la familiaridad con los códigos contables.

Con el fin de facilitaros la tarea de la codificación os extractamos a continuación como rellenaríamos los campos fundamentales de algunas cuentas de gastos y de ingresos para que veáis de manera gráfica lo que venimos explicando de una manera más abstracta:

Código	Nombre	Referencia	Enlace contable	
xxxx	COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	6010-0	6010	0
xxxx	COMPRAS DE MATERIAS AUXILIARES	6020-1	6020	1
xxxx	COMPRAS DE EMBALAJES	6020-2	6020	2
xxxx	ARRENDAMIENTOS	6210-0	6210	0
xxxx	REPARACIONES Y MANTENIMIENTO	6221-0	6221	0
xxxx	VENTAS DE PRODUCTOS TERMINADOS	7010-0	7010	0
xxxx	VENTAS DE SERVICIOS	7050-0	7050	0

Esta forma de trabajar, que puede chocar en un primer momento, ha demostrado en la práctica ser la manera más cómoda y efectiva de facilitar las tareas contables a los expertos y a los que tienen menos conocimientos de contabilidad.

A la hora de codificar los conceptos dominantes conviene tener muy en cuenta lo siguiente:

- Los conceptos dominantes que se utilicen para reflejar las retenciones de irpf (profesionales o alquileres) en el campo "Sujeto a iva" se seleccionará "No".
- Si se realizan compras a la C.E.E se abrirá los dos conceptos siguientes:

xxxx	IVA SOPORTADO INTRACOMUNITARIO	4720-0	4720	0
xxxx	IVA INTRACOMUNITARIO DEDUCIBLE	4770-0	4770	0

Si la empresa tiene comerciales en el extranjero habrá que crear los dos conceptos siguientes:

xxxx	IVA SOPORTADO SUJETOS PASIVOS	4720-00	4720	0
xxxx	IVA SUJETOS PASIVOS DEDUCIBLE	4770-00	4770	0

Un apartado muy importante para los que tengan control de almacén es la pestaña que lleva ese mismo nombre: "Almacén". En esta pestaña se puede definir si un artículo está descatalogado, su stock mínimo, su lugar de colocación en el almacén (fila y columna) y los componentes en el caso de que los tenga. Los componentes que tenga un artículo serán descontados del almacén al hacer los albaranes de venta si se ha escogido un tratamiento dinámico del almacén.



Nombres alternativos

Gesiem ofrece la posibilidad de personalizar la descripción de los artículos para cada cliente... si fuera necesario, de manera que un mismo código de artículo puede tener descripciones distintas según el cliente de que se trate.

La existencia de estos nombres alternativos provocará que los albaranes y las facturas de ese cliente salgan con las denominaciones existentes en la tabla de “nombres alternativos”, que prevalecerán sobre las denominaciones “genéricas” de la tabla de “conceptos de cargo y abono”.

Esto evita la multiplicación innecesaria de códigos y tarifas para referirse a un producto que para nosotros es único. De esta manera obtenemos lo que queremos, pero sin complicarnos la vida.



Nombres en otros idiomas

También se puede traducir las denominaciones de la tabla de “conceptos de cargo y abono” al idioma que se que quiera.

Para los clientes que tengan ese idioma... los albaranes y las facturas les saldrán escritas las denominaciones de artículos en el idioma que figure seleccionado en su ficha de cliente.

Esta opción va en la misma línea que lo que comentábamos en el apartado anterior. Con esta opción evitamos la necesidad de traducir o adaptar las denominaciones cada vez que estamos vendiendo a un sector de clientes que se refiere a nuestros artículos con palabras que tienen sentido para los que hablan esa lengua, pero que les sonaría muy extraño a los clientes nacionales.

Naturalmente esta opción entraña faena. Hay que meter las denominaciones en cada uno de los idiomas que utilicen nuestros clientes. Pero a la larga nos simplifica enormemente nuestro trabajo de codificación, ajustes y cambios de tarifa, etc.



Bancos remesa

Son los bancos con los que trabaja la empresa. Al dar de alta el banco podemos especificar el riesgo permitido, si tenemos una línea de descuento de efectos, para que al confeccionar las remesas de giros (Cuaderno 58) nos avise del riesgo disponible.



Formas de pago

A la hora de crear las formas de pago en Gesiem hemos distinguido tres tipos básicos de formas de pago: contado, pagaré y giro, con el fin de que podamos clasificar la facturación y la cartera de pendiente de pago con el máximo de operatividad.

Las formas de pago tipo contado han tenido mucho protagonismo en el pasado, pero desde el punto de vista empresarial se han vuelto cada vez menos interesantes porque en algunas ocasiones conducen al aplazamiento del pago sine die según la voluntad del cliente (... y hay clientes con muy poca voluntad). Si no hay otra opción, siempre será conveniente que se intente concretar el plazo de pago al definir la forma de pago (“Talón a 30 días”, ...).

Las formas de pago tipo giro son, siempre que los plazos de pago no se demoren más allá de 30, 60 ó 90 días, la opción más interesante, porque en el caso de que haya necesidades de tesorería puede transformarse en dinero de una manera inmediata (por supuesto pagando al banco de turno las comisiones de negociación de efectos).

Las formas de pago como “Pagaré a 30 días”, “Pagaré a 60 días”,... pretenden conseguir el mismo objetivo que las de tipo giro. Un pagaré recibido tiene la misma capacidad de convertirse en dinero que un efecto.

El *número de vencimientos* indica el número de recibos que se crearán cuando se haga una factura con esa forma de pago.

Los “*Días a primer vencimiento*” indican el período que transcurrirá entre la fecha de expedición de la factura y la fecha del primer recibo. Este recuento no siempre se hace de una manera mecánica. Las circunstancias que pueden “alargar” el vencimiento son dos: que el cliente tenga unos “*días de pago*” o que el cliente tenga “*intervalos inválidos para girar*”.

Los “*Días a otros vencimientos*” indican los intervalos de separación que tendrán los recibos siguientes al primero, en el caso de que los haya.

El “*Porcentaje del 1º vencimiento*”, si se especifica, provocará que el primer recibo que genere la forma de pago tenga como importe el % especificado sobre el total de la factura. Suele utilizarse con bastante frecuencia cuando lo que se está vendiendo es una máquina o un equipamiento que tiene bastante valor.

“*Días de tolerancia*”. El valor de este campo sólo tendrá relevancia para aquellos clientes que tengan establecidos en su ficha unos “días de pago”. Ha sido creado con dos objetivos: evitar la proliferación de formas de pago duplicadas (p.e.: tenemos ya una forma de pago “Giro a 30 días”, con “Días a 1º vencimiento = 30” y creamos otra forma de pago “Giro a 30 días”, con “Días hasta 1º vencimiento = 29”); y conseguir que el pago no se demore más allá de lo acordado. Para las formas de pago que aplazan el primer vencimiento hasta 30 días el valor que aconsejaríamos para este campo sería cero o uno. Para vencimientos más amplios se puede establecer valores entre 1 y 5, según lo que estime más conveniente la gerencia y lo que se haya acordado con el cliente.



Tablas generales

Dentro de este apartado se incluyen algunas tablas auxiliares que pueden tener mayor o menor relevancia, según el tipo de empresas.

Algunas de ellas contienen ya toda la información necesaria: administraciones, bancos, provincias, países, tipos de iva, recargos y series de facturación.

Otras pueden ser imprescindibles para según que asuntos. La tabla de operarios, por ejemplo, es imprescindible si se quiere contabilizar los pagos de las nóminas o si se quiere controlar la producción de cada operario. La tabla de recursos o máquinas y la tabla de turnos son imprescindibles para controlar la producción. La tabla de almacenes es imprescindible para aquellas empresas que tengan varios almacenes, ...



Segmentación

Estas tablas auxiliares sirven para segmentar las tablas de posibles clientes, clientes, proveedores y artículos. Una buena segmentación puede ser de gran ayuda a lo hora de analizar la actividad comercial de nuestra empresa.

La segmentación de posibles clientes, clientes y proveedores se rige por criterios estándar. En cambio la segmentación de artículos se acopla de manera personalizada según el tipo de negocio. Según esto Gesiem dispone de tablas de segmentación de artículos que sólo serán visibles para las empresas que las utilicen.

II.) VENTAS



Posibles clientes

En tiempos de incertidumbre como los que vivimos esta tabla puede sernos muy útil para captar clientes nuevos facilitando las campañas publicitarias que deseemos realizar.

Todas las fichas que tengamos almacenadas pueden ser segmentadas por actividad, por provincia, por tipo, por ruta, ...; por eventos (aniversario boda, cumpleaños, ...); o por etiquetas.

Combinando la flexibilidad para segmentar los posibles clientes con la facilidad para hacer envíos masivos por e-mail que tiene el “Comunicador” de Gesiem, del que hablaremos en el apartado “Herramientas”, disponemos de una potente herramienta para promocionar nuestros productos y servicios.

Si tenemos claro a quien queremos dirigirnos, sólo tenemos que ir rellenando fichas y comenzar a hacer envíos. Para medir la efectividad de cada campaña deberemos implementar métodos de seguimiento de la eficacia obtenida (visitas a nuestra web, llamadas por teléfono, ...).



Cientes

Los datos imprescindibles que hay que rellenar para poder dar de alta un cliente son: el nombre fiscal, la dirección, el código postal, la población, el CIF, el enlace contable, la forma de pago, el comercial.

Hay también algunos campos que se rellenan automáticamente con valores por defecto: “Fecha de alta: “, que coge la del día en que se introduce el cliente; el “Enlace contable”, que toma siempre como valor en “Cuenta” el de “4300” y en el de “Subcuenta” el mismo código de alta del cliente; “Tipo de iva:” que se inicializa como “Nacional”, el campo “Mostrar cuenta” que toma valor “Si”; “Bloquear venta” y “Seguro” que serán igual a “No”; y “Portes” que tomará como valor por defecto “Sus medios”.

En la medida de lo posible, en las empresas que vengan de otros programas se respetarán los códigos anteriores, a no ser que haya anarquía manifiesta y ausencia total de criterios lógicos. Aunque el programa lo permite, no aconsejamos variar los códigos de enlace contable (cuenta y subcuenta). Gesiem está preparado para elegir los valores más convenientes en cada caso. Las limitaciones de los programas anteriores han propiciado vicios de codificación que deben desterrarse totalmente: códigos saltados, subsegmentación del código para clasificar por zonas,...

Gesiem no permite CIF duplicados. Tampoco permite CIFS erróneos. Si un cliente tiene varios centros o instalaciones se utilizará el fichero de direcciones para concretar sobre cual de ellos se está trabajando.

Para poder introducir, en el mismo momento en que se está dando el alta, una dirección de entrega de mercancía, una cuenta bancaria o establecer los periodos inválidos para girar deben estar rellenos todos los datos que hemos nombrado antes.

Si se quiere aprovechar todas las posibilidades que nos ofrece Gesiem deberíamos emplear todo el tiempo que consideremos conveniente en segmentar a los clientes con arreglo a todas las posibilidades ofrecidas. Ello nos facilitará enormemente el concretar nuestras actividades promocionales (campañas publicitarias, ofertas, ...) o nuestras actividades comerciales (zonas, rutas, ...) personalizándolas al máximo.

El campo “**Tipo**” puede utilizarse para distinguir aspectos como “Cliente final”, “Distribuidor”, “Gran Superficie”, “Franquiciado”, “Cliente Intracomunitario”,

El campo “**Grupo**” debe servirnos para agrupar a todas aquellas empresas que pertenezcan al mismo empresario o empresarios.

El campo “**Actividad**” debe servir para aclarar que venden los clientes que nos compran.

El campo “**Clasificación Comercial**” y “**Categoría comercial**” son opciones que pueden servirnos para valorar: su volumen de compras, su interés global o parcial por nuestros productos, la habitualidad o irregularidad de sus compras, ... o cualquier otro factor que pueda considerarse interesante desde la perspectiva de nuestro negocio.

Los campos “**Zona**” y “**Ruta**” son campos de consumo interno: para facilitar el seguimiento y la evolución de nuestra labor comercial o para mejorar el reparto de nuestros productos.

Una vez el cliente ya ha comenzado a tener actividad comercial con nuestra empresa podemos ver toda la información relacionada con él en la primera pestaña de la ficha de clientes: ahí podremos visualizar los artículos que nos ha comprado, su TAM de ventas, las facturas que se le han emitido y el riesgo real utilizado.



Tratamiento de precios



Tener una buena política de precios es la mayoría de las veces imprescindible para asegurar la continuidad y la buena marcha de la empresa.

La responsabilidad de fijar, corregir o ajustar los precios debe vincularse y limitarse a las personas que tengan la máxima confianza de la gerencia de la empresa.

Si la tarifa de precios (ya sea de compra o de venta) puede ser cambiada por cualquiera estaremos sentando las bases para el gran desastre. A ser posible, el acceso a esta tarea debería limitarse a una única persona.

Sea quien sea el responsable de modificar los precios, ello no exime a la gerencia de la tarea de vigilar la consonancia entre los precios de compra y los de venta.

Gesiem ofrece multitud de herramientas para facilitar el seguimiento y control de estos aspectos: posibilidad de establecer un % mínimo de explotación en las opciones de empresa, aparición del % de explotación resultante al fijar o corregir precios de compra o de venta, idem para los precios o descuentos especiales, lo mismo al introducir cada albarán, informes basados en este % de explotación (venta por %, abc de clientes,...).

Controlar este apartado nunca es sencillo. Los factores que complican la tarea pueden tener un peso específico distinto: según la mercancía con la que se trabaje, los márgenes que permita la competencia, la alegría de la demanda, la zona en la que se trabaje, las necesidades de tesorería Y puede resultar ya un trabajo de titanes en empresas que incorporan fabricación.

1.- Conceptos de cargo/abono.

El precio, por defecto, para cualquier cliente es el que figura en el fichero de conceptos de cargo/abono.

Gesiem ofrece, a través de una de las opciones de empresa (*Actualizar precio costo al introducir albarán de compra*), de que el precio de costo se actualice automáticamente en el fichero de artículos. Pero activar esta opción no significa mecánicamente que nuestros precios de compra estarán actualizados permanentemente. ¿Por qué? Porque si ha habido una variación de precios... todos aquellos artículos de los que no hayamos hecho compras al nuevo precio se nos quedarán con precios de compra desfasados. Y esto puede significar un grave perjuicio para nuestras ganancias si no los cambiamos manualmente.

Cualquier cambio de tarifa de los proveedores debería reflejarse inmediatamente en nuestras tarifas. Podemos, si así lo consideramos conveniente, seguir manteniendo el precio de venta público, si valoramos que tiene que ser así, pero *el precio de costo tenemos que cambiarlo cuanto antes.* Si no lo hacemos podemos llegar a vender muy por debajo del precio de nuestros competidores, obteniendo de esta manera un rendimiento menor al que se podría obtener. Si resulta que tenemos muchos artículos en stock que hemos comprado a un precio más bajo que el precio de compra actual, pues tanto mejor para nosotros porque el margen que obtendremos de esas existencias será mayor, pero el precio de costo y a ser posible también el de venta deben ajustarse a las nuevas condiciones del mercado cuanto antes.

Con el fin de facilitar al máximo el tratamiento y la modificación de precios Gesiem ofrece herramientas para:

Ajustar precios

La enorme competencia que existe hoy en día en casi todos los ámbitos comerciales lleva muchas veces a que los proveedores no suban toda su tarifa de una manera uniforme, llegando incluso en ocasiones a individualizar las subidas de precios artículo por artículo.

Cuando se den estas circunstancias, con esta opción podremos cambiar de una manera rápida, artículo por artículo, el precio de venta y el precio de costo. Con el fin de que la persona que está asignando, cambiando o revisando los precios tenga el máximo de facilidades el programa ofrece también el % de explotación resultante de aplicar esos precios de venta y de coste.

Cambio precios (automático).

Este programa cambia automáticamente los precios de venta y de compra de los artículos comprendidos en un tramo definido desde referencia hasta referencia.

El cambio puede realizarse únicamente sobre el fichero de Conceptos, si se trabaja con una única tarifa que en función del cliente puede tener un descuento u otro. Pero también puede hacerse al mismo tiempo sobre el fichero de tarifas especiales, si en este fichero el campo precio tiene valores distintos al de la tarifa general.

Gesiem permite incrementar o disminuir los precios con dos criterios distintos, según la opción elegida en Opciones de Empresa: por % o por importe.

2.) Últimos precios.

Los últimos precios que se han aplicado a cada cliente se generan automáticamente al facturar o al albaranar si se tiene seleccionada la opción de empresa “Grabar últimos precios”, dentro de la pestaña “Facturas” o “Albaranes”.

La información que aporta la tabla de últimos precios es fundamental, porque nos informa de todos aquellos productos que nos ha consumido un cliente a lo largo de su historia comercial.

El contenido de la tabla de “precios especiales” y el de “últimos precios” será idéntica únicamente cuando la empresa no tenga una tarifa general. Normalmente la tabla de “últimos precios” siempre tendrá más componentes que la de “tarifas especiales” porque en esta última sólo se graban las diferencias respecto a la tarifa general.

La información de “últimos precios” tiene un valor puramente informativo para la actividad comercial cotidiana, pero es de la máxima importancia a la hora de enviar tarifas personalizadas a cada cliente si lo que queremos comunicar son las variaciones de precios de los artículos que nos compra habitualmente.

3.) Descuento general.

Si se ha acordado aplicar a un cliente el mismo descuento en todos los artículos que compre no hace falta que rellenemos el fichero de tarifas especiales con todos los artículos que componen la tarifa. El descuento que fijemos en este campo en la ficha del cliente se trasladará automáticamente, como descuento de línea, a cualquier artículo que compre este cliente.

Aunque esta fórmula puede ser muy efectiva para algunos clientes muy concretos, no es nada aconsejable que se utilice esta opción para el conjunto de clientes. Como ya hemos dicho antes la competencia obliga a establecer precios y descuentos según el proveedor y según el cliente. Fijar un descuento general de una manera indiscriminada, aunque fuera distinto para cada cliente, podría ser una opción comercial muy peligrosa.

En cualquier caso los precios o descuentos que figuren en el fichero de tarifas especiales tienen la máxima prioridad y se aplicarán tal cual, independientemente de lo que diga la ficha de clientes, la tarifa general de artículos o la tabla de últimos precios.

4.) Tarifas especiales por fecha.

El fichero de tarifas especiales tiene que servir para individualizar los precios y/o los descuentos de venta a cada cliente.

Gesiem admite ya en estos momentos distintas maneras de tratar, grabar y utilizar los datos que contenga el fichero de tarifas especiales.

En primer lugar, aunque en la tabla de tarifas especiales aparece un campo “Precio” y un campo “Descuento”, no es necesario que se rellenen ambos campos necesariamente.

Aún diremos más: *las empresas que trabajan con una tarifa general y que utilizan el “Descuento” para individualizar las condiciones de venta de cada artículo o familia de artículos, no deben introducir nada en el campo precio.* En estos casos, la tarifa de cada cliente vendrá

determinada por el precio de venta que figura en el fichero de conceptos, más el posible descuento que se haya establecido en el fichero de tarifas especiales. “Activar sólo descuentos en tarifas especiales” sería la opción de empresa más adecuada para esta situación.

El campo “Fecha-1” puede servir para activar un precio o un descuento a partir del contenido que tenga. Los cambios de las tarifas especiales pueden, por tanto, prepararse con antelación, fijando a partir de que día entrará en vigor el nuevo precio y/o descuento. Mientras no se llegue a esa fecha Gesiem aplicaría el precio y/o descuento que estén asociados al campo “Fecha-2”.

Buscando facilitar al máximo las tareas del cambio de tarifas, Gesiem os ofrece distintas posibilidades, que pueden ser muy útiles, para ahorraros trabajo o para hacer lo que tengáis que hacer con el máximo de rapidez. Hablamos, por supuesto, de las opciones, desde las más automatizadas (“Asignar descuentos”, “Clonar tarifas”, “Actualizar desde últimos precios”, “Importar desde excel”, ...) hasta las más laboriosas “Ajustar tarifas especiales”.

5.) Tarifas especiales por cantidad.

También se pueden establecer tarifas personalizadas para cada cliente en función de las cantidades de compra.

Esta tabla tendrá siempre la máxima prioridad, prevaleciendo sobre la tarifa general y sobre las tarifas especiales por fecha.



Control de producción

Aunque el control de producción puede conllevar ajustes personalizados para cada empresa en función del tipo de producción que tenga, el funcionamiento genérico de esta opción sería el siguiente:

- 1) Dar de alta los turnos de trabajo que tenga la empresa (Mañana, tarde, noche, turno partido, etc.). Lo importante es la hora de inicio y la hora de fin de cada turno. Si hay descansos para el almuerzo o la comida estos periodos aparecerían como inhábiles en el horario.
- 2) Dar de alta las máquinas o recursos que se van a controlar.
- 3) Dar de alta los operarios a los que se les va a controlar la producción.

El control de producción se realiza siempre sobre la base de los pedidos de ventas. Para aquellos trabajos que no estén directamente vinculados a pedidos de clientes concretos se puede crear un pedido de “CLIENTES VARIOS” o “CLIENTES CONTADO” para poder controlar la producción.



Presupuestos

Los presupuestos son la mayor parte de las veces el punto de arranque de una operación comercial.

Dada la fuerte competencia existente hoy en día en todas las actividades hay que conceder a los presupuestos la máxima importancia, por las siguientes razones:

- Deben servir, en la medida de lo posible, para poner de manifiesto las características específicas que contienen los productos que intentamos vender, presentándolos de la manera más clara y más atractiva posible, resaltando las diferencias o ventajas respecto a los productos de los competidores y completando la parte más árida (descripción del producto, precio,...) con imágenes y especificaciones técnicas.
- Tienen que ayudar a cuantificar las posibilidades de negocio a corto y a medio plazo. La presentación del presupuesto tiene que ser entendida como un principio y no como un final. Concretar el presupuesto, ajustándolo, en la medida de lo posible, a lo que el cliente espera a todos los niveles es el primer paso. Conocer y valorar la respuesta del cliente o posible cliente a nuestras propuestas, incluso cuando rechaza o ignora nuestro presupuesto, es imprescindible para ajustar nuestra política comercial.

Gesiem ofrece, de entrada, la posibilidad de presentar un impreso de presupuesto sencillo y agradable a la vista (empleo del color). Pero lo que realzará su efectividad al 100% es la personalización del presupuesto con arreglo a las necesidades de cada empresa: diseño a medida, empleo de dibujos o fotos del producto (en el cuerpo del presupuesto o en hojas complementarias), ...

La opción “Clonar” permite duplicar el presupuesto seleccionado asignándose a otro cliente distinto.

Las condiciones de facturación establecidas en el presupuesto (forma de pago, descuento p.p., descuento especial,...) se tendrán en cuenta a la hora de confeccionar un pedido. Si las condiciones de facturación del pedido no coinciden con las especificadas en el presupuesto este último no podrá ser capturado o incluido en ese pedido.



Pedidos

La utilización de esta opción permite controlar perfectamente lo que se ha entregado y lo que está pendiente de entregar a cada cliente. Al capturar las líneas de pedido, según se entregue la cantidad total pedida o solamente una parte, la línea del pedido quedará total o parcialmente servida.

Al mismo tiempo puede servirnos también para medir nuestro grado de eficiencia: ¿entregamos los pedidos completos? ¿Cumplimos los plazos de entrega? ¿Qué intervalo transcurre entre la fecha de entrada y la fecha de servicio?

La introducción de pedidos sirve también para informarnos de que material del que tenemos en stock debe reservarse porque ya está comprometido o para avisarnos de que tenemos que conseguir más provisiones para poder completar las peticiones de los clientes.

Todas estas cuestiones pueden tener mayor o menor relevancia según la actividad de la empresa. En cualquier caso: la cantidad de pedidos entrados, la forma en que han sido generados,... proporciona datos imprescindibles sobre el presente y el futuro de cualquier negocio.

La opción “Clonar” permite duplicar un determinado pedido, cambiando el cliente original o respetándolo.

La opción “Historia” nos permite seguir el tratamiento de cada pedido, informándonos en que albaranes se ha servido y en que facturas se ha incluido.



Mostrador

Es una variante de albaranes, adaptada para gestionar las ventas que se cobran en el mismo momento en que se entregan las mercancías.

Puede tratar los conceptos a facturar con precio final (iva incluido). Puede emitir ticket o factura si así se desea. Puede funcionar con un cliente genérico exclusivamente (CLIENTE CONTADO) o eligiendo cliente. En el caso de que haya que emitir una factura a un cliente ocasional (CLIENTE CONTADO) con los datos del cliente se utilizaría para ello el campo instalación, que permite introducir todos los datos fiscales necesarios para facturar. También tiene una utilidad para informar al usuario del importe a devolver al cliente.

Estas ventas mostrador se convertirán luego en facturas siguiendo los criterios que marquen las opciones de empresa.



Albaranes

Los albaranes pueden generarse de tres maneras distintas, que pueden utilizarse concurrentemente si así se necesita porque son totalmente compatibles entre sí:

- a) Albaranar conceptos periódicos

Esta opción es muy útil para empresas que facturan servicios periódicamente (alquileres, mantenimiento de instalaciones, anuncios de publicidad, asesoramiento laboral, fiscal, contable, páginas web, LOPD,...)

b) Captura de pedidos pendientes

Cancela los pedidos pendientes a medida que se sirven.

c) Introducción de líneas

Permite seleccionar los artículos o servicios que se facturarán posteriormente.

El albaranado es uno de los procesos fundamentales para todas las empresas. Gesiem ofrece en esta opción:

- 1) Información sobre el riesgo utilizado por el cliente (importe que nos adeuda)
- 2) Información sobre el beneficio bruto que estamos obteniendo en cada artículo que le vendemos y en el albarán en su conjunto.
- 3) Aplicación del precio de venta que corresponda según las informaciones que haya en las tablas de conceptos y tarifas especiales
- 4) Recordatorio del último precio al que le vendimos cada uno de los artículos
- 5) Control de almacén (descontando existencias al validar el albarán).



Facturas

Según las necesidades de cada empresa se puede utilizar la facturación automática, la facturación manual o una combinación de ambas.

En la facturación automática lo único que se pregunta es la fecha de facturación. Gesiem agrupará todos los albaranes que sean del mismo cliente y que tengan las mismas condiciones de facturación (forma de pago, descuentos, etc.) hasta la fecha de facturación. Gesiem tampoco mezclará los albaranes que tengan distinta instalación o dirección de entrega de mercancía.

En la facturación manual el programa permite seleccionar los albaranes pendientes de facturar que tenga cada cliente. Hay que tener en cuenta que al seleccionar un cliente para facturar los datos de facturación (forma de pago, descuentos, etc) son los que figuran en la ficha del cliente. Si los albaranes pendientes de facturar tienen otras condiciones de facturación o pertenecen a una instalación/dirección de entrega distinta de la especificada ... no aparecerán como facturables al intentar capturarlos.

Con el fin de que la numeración de las facturas emitidas sea correlativa, Gesiem no permitirá borrar más que la última factura que se haya confeccionado. En los demás casos, se podrá borrar las líneas introducidas o capturadas, se podrá modificar todas las demás condiciones (cliente, fecha, forma de pago, ...), pero no se podrá borrar la factura.



Direcciones de entrega/Instalaciones

En ocasiones las mercaderías no hay que entregarlas en la dirección fiscal. Para estas situaciones utilizaremos el fichero de direcciones.

Cuando a un cliente siempre haya que entregarle la mercancía en lugar distinto a la dirección fiscal y sólo tenga esa dirección de entrega de mercancía, se seleccionará en la ficha de clientes esa dirección, y cualquier operación relacionada con él (presupuesto, pedido, albarán, factura) se asociará a esa dirección de entrega.

Si un cliente tiene varias direcciones de entrega de mercancía, en la ficha del cliente no se seleccionará ninguna dirección y en cada documento se concretará para que dirección es.

La utilización de direcciones distintas para un mismo cliente provocará que las facturas le lleguen desglosadas por direcciones. Es más, cada dirección puede llevar asociada una forma de pago o unos descuentos que no tengan otras direcciones de ese mismo cliente o puede estar asociada a un comercial diferente.

El fichero de direcciones también puede servir para determinar a quien se le ha hecho efectivamente la venta, cuando el titular de la factura es un banco (operaciones de leasing o similares). En estos casos, en el campo “Cliente instalación” figurará el cliente al que realmente le hemos servido la mercadería y en el campo “Cliente Factura” figurará la entidad que ha financiado la operación.

Al fichero de direcciones/instalaciones también se le puede asociar, si esa información fuera relevante para nuestra actividad comercial, los productos que le hemos servido a cada cliente en cada dirección/instalación (sobre todo si se trata de máquinas, software o cualquier otro tipo de elementos que pueden estar sujetos a mantenimientos, revisiones, renovaciones, etc). Estas opciones suplementarias se activarán o no, según las necesidades de cada cual en el fichero de opciones empresa.

Los datos que figuren en el fichero de direcciones serán los que aparecerán en los albaranes de entrega de mercancía, suplantando en su caso a los que figuren en la ficha del cliente.

El campo CIF, que figura en esta tabla, está pensado para que Gesiem recuerde a quien se le ha hecho exactamente una venta de contado cuando el que compra es cliente ocasional y probablemente no volverá a comprar nunca, pero ha solicitado una factura por la compra realizada. Normalmente se suele tener una ficha cuyo “nombre fiscal” será “*CLIENTES VARIOS*” o algo similar. Este cliente sería el que figuraría en el campo “Cliente factura”. Pero al editar el albarán y al editar la factura saldrían los datos especificados en esta tabla de direcciones, incluido el CIF. De esta manera se emite un documento totalmente válido a efectos fiscales y además tenemos perfectamente identificada a quien se le ha hecho esa venta. Volveremos a hablar de este tema en el apartado de facturas de venta.



Direcciones de pago

Sirve para especificar la cuenta a la que presentaremos al cobro los giros de cada cliente con el que hayamos acordado el pago a través de la domiciliación bancaria.

Para que la dirección de pago actúe efectivamente hay que seleccionarla en la ficha del cliente. Esto provocará que cualquier giro que se genere quede asociado a esa dirección de pago.

El cambio de la dirección seleccionada en la ficha del cliente no provoca mecánicamente el cambio de esa dirección en los recibos que se habían generado con anterioridad.

En el caso de que el cliente nos notifique un cambio de cuenta puede que sea necesario rectificar en el fichero de giros y recibos la dirección de pago de los que los que estén pendientes de remesar.



Conceptos periódicos

Es ésta una tabla muy importante para empresas de mantenimiento, asesoramiento, publicidad, inmobiliarias,... que facturan periódicamente (mensual, trimestral, semestral, anual) a sus clientes por uno varios conceptos.

Una vez definidos los conceptos y fijados el día de facturación y los meses en que se tiene que facturar Gesiem permite albaranar automáticamente los conceptos correspondientes a cada mes.

III. COMPRAS Y ALMACÉN



Pedidos compra

Utilizar la introducción de pedidos de compra es imprescindible en las empresas dedicadas a la compraventa de mercaderías.

La utilización de esta opción facilita el control de las mercancías pendientes de recibir, así como del control del almacén, dado que esta información es tenida en cuenta a la hora de generar nuevos pedidos.

Gesiem ofrece la posibilidad de generar pedidos automáticamente en base a distintos parámetros: stock mínimo, pendiente de entregar a clientes, pendiente de recibir, consumo medio del último año, período de cobertura deseado, ...

Las opciones de empresa permiten ajustar la valoración de las existencias con arreglo al criterio que se considere más conveniente: el último precio de compra, el precio medio de los doce últimos meses, el precio medio de los artículos realmente existentes (en empresas que controlan la trazabilidad de los lotes de entrada y salida,).



Albaranes de compra

La opción de albaranes de compra es fundamental para controlar los precios de compra de las materias primas o de las mercancías.

A medida que se vayan introduciendo los albaranes se validarán los precios de compra. Si las mercancías introducidas proceden de una importación se podrán añadir a los precios de compra los importes suplementarios de este tipo de operaciones (portes, almacenaje, transitario, ...) para que sean incorporados al precio de compra según los criterios que se establezcan.

La introducción de las líneas de albaranes puede provocar o no, según lo establecido en las opciones de empresa, la actualización de los últimos precios de compra o no.



Facturas de compra

Para facilitar al máximo la introducción de las facturas de compras crearemos en el fichero de conceptos de cargo y abono los conceptos dominantes de compras.

¿Cómo hacerlo? Muy fácil: Para cada cuenta de gastos que vayamos a utilizar en el plan contable crearemos un concepto dominante. En el campo campo enlace contable de compras especificaremos cual es la cuenta contable a la que deben asignarse los movimientos contables y en el campo referencia pondremos la cuenta y la subcuenta del enlace contable separadas por un guión. Por ejemplo: si el enlace contable es la cuenta 6270, subcuenta 0, pondríamos en el campo referencia 6270-0. Esta manera de codificar los conceptos dominantes facilitará enormemente la utilización de la aplicación a las personas que pueden estar muy familiarizados con la forma de codificación del plan contable y es una manera de ordenar los conceptos dominantes de compras con los mismos criterios que el plan general contable.

El campo “Nº Factura proveedor” no admite duplicados dentro de un mismo proveedor.

Es muy importante, para evitar duplicidades, que el criterio utilizado a la hora de meter este campo sea lo más explícito y claro posible. Nos evitaremos un sinfín de comprobaciones innecesarias.

Para evitar que una misma factura se pueda introducir dos veces ofrecemos la posibilidad de que se muestre la última factura introducida de ese proveedor. También resulta muy útil este sistema para recordar a que cuenta de gastos debemos cargar el contenido contable de la factura.

Al introducir la línea o líneas que necesitemos para desglosar contablemente la factura: un mismo concepto puede estar sujeto a iva o no estarlo si así lo necesitamos. Por ejemplo: los gastos bancarios hay veces que están sujetos a iva y veces que no. Podemos utilizar siempre el mismo concepto, incluso dentro de una misma factura, una vez sujeto a iva y otra vez no sujeto, sin ningún problema.

Por supuesto, cada factura de compra puede tener una o varias líneas, según cómo necesitemos desglosarla contablemente.

A la hora de introducir las facturas Gesiem controla automáticamente las posibles series de facturación: nacional, rectificativa nacional, intracomunitaria, rectificativa intracomunitaria, importación, sujetos pasivos,... generando la numeración correlativa que corresponda según la serie.

Podéis introducir las facturas intracomunitarias (o de sujetos pasivos) de la misma manera que introduciríais una factura nacional. Gesiem, cuando validéis la factura, retocará la introducción hecha por vosotros generando una línea para el iva soportado intracomunitario (o de sujetos pasivos) y otra línea para iva repercutido intracomunitario (o de sujetos pasivos).

Si hubiera que modificar alguna de estas facturas (intracomunitarias o de sujetos pasivos) habría que borrar las líneas generadas automáticamente por Gesiem para poder modificar la línea o líneas que se habían introducido por vosotros.



Últimos precios de compra

Gesiem se guarda cual es el último precio que nos ha hecho cada proveedor, la fecha en la que se realizó la compra, el nombre con el que el proveedor identifica al artículo y la referencia o codificación que utiliza el proveedor. La denominación del proveedor puede llegar a ser totalmente distinta a la que aparece en nuestros documentos de venta y sólo se utilizará en los pedidos a proveedor para evitar que haya confusiones en la identificación de los productos.

En este fichero podemos introducir datos directamente, pero lo normal es que sus datos se rellenen automáticamente al dar de alta artículos nuevos o al generar pedidos a los proveedores.

La actualización de los precios de compra de cada proveedor se realiza al introducir los albaranes y las facturas de compra.

¿Que hay que hacer cuando un proveedor anuncia un cambio de precios a partir de una determinada fecha? ¿Esperar a que le compremos cada uno de los artículos para que nuestros precios de costo se actualicen? ¿Que pasa con aquellos artículos de los que tengamos bastante stock y no necesitemos comprar probablemente hasta dentro de seis meses?

En estos casos probablemente la opción más correcta es la actualización de los últimos precios de compra mediante los procesos automáticos de que dispone Gesiem o el cambio de precio manual si no hay una regla general que podamos aplicar. Si esperamos a que la información se actualice a través de las compras realizadas puede producirse desfases importantes que desvirtuarán los informes de costos.

Una vez cambiados los últimos precios de compra de ese proveedor o proveedores convendría utilizar la opción “Actualizar precios compra” para que los “últimos precios proveedor” se graben en la tabla de “conceptos de cargo y abono” y sean tenidos en cuenta al hacer los presupuestos, pedidos, albaranes y facturas de venta.

También puede darse la circunstancia de que un precio de compra se haya tecleado mal o que no se haya cambiado en el momento que correspondía, provocando que el precio de costo con el que haya estado trabajando el programa haya sido incorrecto. Para arreglar esta posible incidencia hemos incorporado en “Facturas” la posibilidad de actualizar los precios de costo de “un proveedor” o de “todos los proveedores” desde una fecha hasta otra fecha. Esto nos permitirá arreglar los errores gruesos que puedan haberse producido.



Almacén

Gesiem tiene una manera muy flexible de tratar los movimientos de almacén. Admite gestión multiempresa (o sea que varias empresas compartan un sólo almacén). Admite que una empresa o varias compartan varios almacenes de forma concurrente. Admite inventarios dinámicos (permanente o final), inventarios estáticos o una combinación de ambos.

Inventario dinámico permanente es el más utilizado. Las mercancías entran a través de los albaranes de compra y salen a través de los albaranes de venta.

Inventario dinámico final puede ser utilizado en determinadas empresas que tienen proceso de fabricación. Las mercancías entran a través de los albaranes de compra especificando un nº de paquete, pero las salidas se realizan mediante un traspaso de almacén. Es el empleado en algunas empresas de fabricación de tableros especiales.

Inventario estático o manual es el que introduce a través de “Ajustar stock”. El resultado es como una fotografía de las existencias en un momento determinado.

La opción “Ajustar stock” nos permite regularizar las existencias a una fecha determinada, independiente de que con posterioridad haya habido movimientos de entrada y salida.

Los otros informes disponibles en este apartado: “Movimientos un artículo”, “Rotación de artículos” y “Desviaciones de inventario” complementan o detallan otros aspectos relacionados con el control de almacén.

IV.) TESORERIA



Pendiente de reclamar

Son aquellos recibos, cuya forma de pago es del tipo “contado” o del tipo “pagaré”, que no han sido abonados íntegramente por el cliente mediante una entrega en metálico o mediante un talón o pagaré.

Aparte de los recibos generados por las facturas de venta (recibos tipo “Normal”), también podemos encontrarlos recibos tipo “Devolución”, “Renovación” o “Impagado”.

Agrupar los recibos pendientes de cada cliente, indicando la fecha de expedición, la fecha de vencimiento y el importe pendiente.

Puede listarse globalmente o filtrando por comercial, si son estos últimos los responsables del cobro.



Pendiente de un cliente

Esta función informa del riesgo total del cliente que estará formado por: recibos de contado, pagarés, efectos y anticipos.

El importe total del riesgo debe concordar con la suma los saldos de la 4300_x, la 4310_x y la 4311_x, menos el saldo de la 4380_x.



Cobros

La introducción de cobros ha sido planteada de manera que no pueda haber error ninguno. Al seleccionar el cliente al que vayamos a introducirle el cobro sólo salen los recibos (tipo contado o pagaré) que tenga pendientes ese cliente. Sobre estos recibos podemos hacer un cobro parcial, un cobro total de un recibo o un cobro de múltiples recibos. También podemos introducir, en el caso de que los haya, los gastos financieros asociados.

Para darle más flexibilidad a la introducción de cobros, sobre todo en aquellas empresas en los que cada cliente tiene muchos recibos es posible buscar el recibo por nº de factura o por importe pendiente. También es posible cambiar la fecha o el banco de cobro.

La introducción del cobro generará inmediatamente el asiento contable correspondiente. Es posible configurar a través de las opciones de empresa la apariencia del asiento: en la ficha de cliente aparecerá siempre un apunte por cada recibo liquidado total o parcialmente, pero en el banco puede aparecer un único apunte (suma de todos los recibos cobrados), puede aparecer un apunte por cada recibo cobrado o un apunte por cada cliente distinto que aparezca en el cobro. La forma de hacer el asiento se controla a través de las opciones de empresa.



Pagarés

La introducción de pagarés provoca el rebaje del pendiente de reclamar y el aumento del pendiente de remesar.

Mientras el pagaré no este remesado es posible cambiar el vencimiento, los recibos que componen el pagaré, los gastos financieros, etc. En el momento que está remesado ya no es posible cambiar nada.

Al introducir el pagaré se genera automáticamente un asiento contable al debe de la 4310_x y al haber de la 4300_x.



Pendiente de remesar

Muy útil para facilitar la gestión de los giros y de los pagarés pendientes de remesar. Gesiem provoca la aparición de un mensaje informativo para el responsable de contabilidad que avisa de los giros o pagarés que deberían haberse remesado, concediendo un plazo de cortesía configurable (normalmente es de 10 días) para que el documento complete su proceso normal. Si pasado este tiempo no ha sido remesado, Gesiem generará un recibo de “Impagado”, cancelará ese importe en la 4310_xxxxx y devolverá la deuda a la 4300_xxxxx.

Si el recibo de impagado se ha generado “indebidamente” (por retraso al introducir la remesa de pagarés)... se puede borrar el recibo de “Impagado” y el pagaré podrá ser incluido en una remesa de pagarés sin ningún problema.

Gesiem controla, además, el riesgo que tenemos utilizado en cada banco. El pendiente de remesar debe coincidir con el saldo de la 4310; y los saldos de la 4311 y de la 5208 deben coincidir, ya que ambos referencian los giros o pagarés negociados y no vencidos.



Remesas de giros, recibos, pagarés, letras aceptadas y facturas

Hemos distinguido cuatro tipos de remesas: de gestión de cobro, de efectos, de pagarés y adelanto de facturas.

Las *remesas de gestión de cobro* pueden ser presentadas al banco a través de un fichero plano confeccionado con arreglo a las normas del Cuaderno 19 del Consejo Superior Bancario. Este fichero se podrá presentar al banco grabándolo en un disquet o enviándolo a través de internet a través de la página web del banco en cuestión. Se pueden incluir dentro de este apartado los recibos o giros cuya fecha de vencimiento coincida con la fecha de la remesa.

Las *remesas de efectos* pueden ser presentadas al banco a través de un fichero plano confeccionado con arreglo a las normas del Cuaderno 58 del Consejo Superior Bancario. Se puede incluir dentro de este tipo de remesas cualquier giro cuyo vencimiento no supere los límites establecidos en el contrato firmado con el banco en cuestión. También se puede presentar a través de disquet o por internet.

Las *remesas de pagarés* sólo pueden presentarse acompañando el documento de pago enviado por el cliente. Para todo lo demás funciona igual que se si se tratara de una remesa de efectos.

Las *letras aceptadas* pueden tratarse como si fueran pagarés, pero si el recibo asociado a esa letra aceptada es un recibo de “tipo giro” se puede generar una “*remesa de efectos*” siempre que en esa remesa no se incluyan más que “*letras aceptadas*”. Naturalmente esta “remesa de efectos” no se podrá presentar por internet a través del “Cuaderno 58” porque requiere la presentación del documento para gestionar el cobro. Si no hacemos la remesa del giro asociado a la “letra aceptada” podría provocarse duplicidad de presentación al cobro (por una parte la letra aceptada y por otra el giro, ...). Conviene, pues, para evitar disfuncionamientos, adoptar un sistema que deje claro cual debe ser el tratamiento a aplicar siempre respecto de las “letras aceptadas”. O se tratan siempre como “pagarés” o se tratan siempre como “giros”.

Contablemente estos tres tipos de remesa generan el mismo tipo de asiento:

	Importe_de_cada_recibo	5208
4311_x	Importe_de_cada_recibo	4310_x
5720_x	Suma_total_de_la_remesa	

Dado que las remesas de gestión de cobro pueden incluir recibos tipo contado (que no han hecho el asiento 4310_x a 4300_x) y giros con vencimiento el día de la remesa (que sí habrán generado anteriormente el asiento 4310_x a 4300_x, aquellos recibos que se incluyan en una remesa de gestión de cobro y no hayan generado el movimiento entre la 4310_x y la 4300_x lo harán al aceptar la remesa.

Las *remesas de adelanto de facturas* sólo pueden presentarse acompañando las facturas emitidas que se quiere adelantar. Naturalmente, serán facturas con vencimientos aplazados. La

diferencia fundamental de este tipo de remesa es que los vencimientos pueden ser acortados a voluntad del cliente o ampliados, previa negociación con el banco.

Sólo podrán remesarse aquellos recibos relacionados con las facturas que se quiere adelantar si en el fichero de giros se les marca como “Para adelantar”.

Los recibos ya incluidos en una “remesa de adelanto de facturas” quedan pendientes de liquidar por parte de los clientes, que enviarán el pagaré correspondiente, y quedan pendientes de cancelar con el banco que en realidad está haciendo un préstamo a corto plazo, garantizado con un documento mercantil. Contablemente el asiento que realizará el programa es:

5720_x	Importe_de_la_remesa	
	Importe_de_cada_recibo	5201_x.

Al cancelar cada recibo adelantado el movimiento será el contrario:

5201_x	Importe_del_recibo	5720_x.
--------	--------------------	---------

Este apunte se generará automáticamente cuando especifiquemos en el recibo correspondiente la fecha de cancelación del adelanto.

Pero estos dos movimientos básicos se complementarán con los que vamos a relacionar a continuación.

Si el cliente nos paga con un cheque o en metálico:

Introduciremos un cobro, que provocará el asiento:

5700 ó 5720_x	Importe cobrado	4300_x
---------------	-----------------	--------

Si el cliente nos entrega un pagaré:

Gesiem seguiría los pasos normales para estos casos:

- a) Al introducir el pagaré:

4310_x	Importe del pagaré	4300_x
--------	--------------------	--------

- b) Al remesar el pagaré:

5720_x		5208
4311_x		4310_x

- c) Al vencimiento del pagaré:

5208		4311_x
------	--	--------



Pendiente de pago

Se recoge en este informe el pendiente de pago a proveedores y acreedores. Según las necesidades de funcionamiento se puede segmentar la información entre fechas, según el tipo de La forma de pago, por bancos, etc.



Pagos

La introducción de pagos ha sido planteada de manera que no pueda haber error ninguno. Al seleccionar el proveedor/acreedor al que vayamos a introducirle el pago sólo salen los recibos que tenga pendientes ese proveedor/acreedor. Sobre estos recibos podemos hacer un pago parcial, un pago total de un recibo o un pago de múltiples recibos. También podemos introducir, en el caso de que los haya, los gastos financieros asociados.

Para darle más flexibilidad a la introducción de pagos, sobre todo en aquellas empresas en los que cada proveedor/acreedor tiene muchos recibos es posible buscar el recibo por nº de factura o por importe pendiente. También es posible cambiar la fecha o el banco de pago.

La introducción del pago generará inmediatamente el asiento contable correspondiente. Es posible configurar a través de las opciones de empresa la apariencia del asiento: en la ficha de proveedor/acreedor aparecerá siempre un apunte por cada recibo liquidado total o parcialmente, pero en el banco puede aparecer un único apunte (suma de todos los recibos pagados), puede aparecer un apunte por cada recibo pagado o un apunte por cada proveedor/acreedor distinto que aparezca en el pago. La forma de hacer el asiento se controla a través de las opciones de empresa.



Pagarés a proveedores

La introducción de pagarés a proveedores no provoca la desactivación de la deuda con el proveedor. Lo que hace es concretar la fecha de pago (fecha de vencimiento) y el banco de pago. Así mismo servirá para que no paguemos dos veces la misma deuda.

La introducción de pagarés a proveedores no genera ningún asiento contable. Si que provocará el cambio de vencimiento de los recibos relacionados con el pagaré, así como su banco de previsión, que será el banco especificado en el pagaré (un banco de la tabla de bancos remesa, o sea, un banco nuestro).



Financiación

Cuando el pago de las compras no se puede realizar con fondos propios, porque no hay disponible, la solución más adecuada puede ser la financiación a corto plazo, a través de una entidad bancaria, para poder afrontar el pago a proveedores.

El movimiento contable que generaría la financiación serían:

En el momento de su aceptación:

5720_xx	xx.xxx,xx	5201_xx
---------	-----------	---------

Este asiento se hará automáticamente al introducir la financiación.

Como la financiación la hemos pedido para un fin muy concreto, pagarle al proveedor, procederemos a pagar y contabilizar el pago al proveedor:

4000_xxx	xx.xxx,xx	5720_xx
----------	-----------	---------

Y, por último, al vencimiento del recibo o recibos negociados se irán cargando en la cuenta corriente los apuntes de cancelación de la deuda, que generará también automáticamente el ordenador, sin que medie intervención humana:

5720_xx	xx.xxx,xx	5201_xx.
---------	-----------	----------

La financiación afecta al riesgo bancario, sumándose a la que genera la negociación de efectos y pagarés asociados a operaciones de venta.



Giros, recibos, anticipos, provisiones, paso a moroso, ...

La mayor parte de los giros y recibos se generan automáticamente al facturar. Pero la práctica comercial provoca un buen número de situaciones que la mayoría de los programas que hay en el mercado no han resuelto adecuadamente. Estamos hablando, evidentemente, de las devoluciones y los gastos que llevan aparejados, de los anticipos, de las provisiones, de la unificación de recibos de un mismo cliente de pequeño importe, ... Todas estas situaciones, si no están bien tratadas, provocan discrepancias entre lo que dice “facturación” y lo que dice “contabilidad”. Lo que obliga a punteos y comprobaciones laboriosas.

Gesiem ha abordado toda esta problemática con el objetivo de aportar una solución que permitiera tratar todas estas incidencias con el máximo de transparencia y eficiencia.

Anticipo.- Estamos hablando de una entrega a cuenta de una mercancía o un servicio que facturaremos en el futuro.

Requiere especificar para que pedido se hace la entrega.

Asiento contable que realizará el programa:

570/572 Caja/Bancos Importe_recibo 4380_código_cliente

Cuando en una factura a ese cliente intervenga el pedido para el que se ha hecho el anticipo Gesiem lo compensará automáticamente. Los anticipos a cancelar no podrán tener nunca un montante superior al total de esa factura. Para los anticipos seleccionados para cancelar el programa generará este asiento contable:

4380_código_cliente Importe_anticipos_seleccionados 4300_código_cliente.

Si la factura finalmente no llegara a generarse o el pedido no se sirviera, por el motivo que fuera, los anticipos quedarían pendientes de cancelar indefinidamente.

Provisión.- Estamos hablando de una entrega a cuenta que realiza el cliente para que se liquiden determinadas tasas o impuestos (Tasas de tráfico, Registro Mercantil, Ayuntamiento, Hacienda, Notaría,...) asociadas a los servicios solicitados.

Asiento contable que realizará el programa:

570/572 Caja/Bancos Importe_recibo 4380_código_cliente

Al realizar las gestiones asociadas a la provisión:

4380_código_cliente Importe_gestión 570/572 Caja/Bancos.

Cuando se intente crear una factura a ese cliente el programa avisará de que tiene provisiones pendientes de liquidar y ofrecerá la posibilidad de cancelar totalmente la provisión.

Si hubiera alguna diferencia a favor del cliente entre el Importe del recibo y la suma de los importes de las gestiones asociadas, al incorporar la provisión a una factura se generaría el asiento:

4380_código_cliente Diferencia 4300_código cliente

Si la diferencia fuera en contra del cliente (o sea, si la provisión ha sido insuficiente):

4300_código_cliente Diferencia 4380_codigo_cliente

Una provisión se da por cancelada cuando el importe del recibo y la suma de los importes correspondientes a los trámites realizados coincide. Puede, por tanto, estar cancelada sin tener vinculación a una factura.

Devolución.- Toda devolución genera inmediatamente una disminución de tesorería por el importe del recibo devuelto más los gastos asociados. Estos gastos pueden ser asumidos por el propio banco que ha gestionado el cobro, por el cliente al que se le había presentado el giro/recibo o por la propia empresa que ha presentado el recibo al cobro.

Por defecto los gastos de una devolución deben cargarse al cliente que ha provocado la devolución, a no ser que sepamos fehacientemente que éste no ha sido responsable de la devolución (errores achacables a nosotros mismos, al Banco, errores del sistema informático, etc.).

Al elegir este tipo de recibo, el programa nos exigirá que introduzcamos el banco a través del cual se ha producido la devolución.

En base a estas informaciones Gesiem generará automáticamente el siguiente asiento:

4300_cliente	Importe_recibo+Gastos	5720_banco
--------------	-----------------------	------------

Si la forma de pago del recibo creado es tipo “contado” o tipo pagaré, ya no tendría que hacer nada más.

Si la forma de pago elegida es tipo “giro” generaría también el siguiente asiento:

4310_código_cliente	Importe_recibo+Gastos	4300_código_cliente.
---------------------	-----------------------	----------------------

Para adelantar.- Si se selecciona un recibo con esta opción el recibo quedará listo para poder incorporarse a una remesa de “Adelanto de facturas”.

El “Adelanto de facturas” suele utilizarse ocasionalmente por empresas con problemas coyunturales de disponibilidad de tesorería o de manera frecuente por empresas que trabajan con clientes muy grandes cuyo intervalo de pago rebasa ampliamente los tres meses (90 días) que es el plazo máximo que los bancos autorizan para la negociación de efectos.

La marca “Para adelantar” no provocará ningún tipo de asiento contable. Es más, si el recibo afectado por esta calificación fuera de forma de pago tipo “giro” se borrará el asiento generado al aceptar la factura entre la 431 y la 430. A partir del momento en que tenga esa marca deberá aparecer en el extracto de “Pendiente de remesar”. Pero sólo podrá formar parte de una “Remesa de Adelanto de facturas”, para todas las demás opciones de remesa no aparecerá como remesable.



Recibos compra

La mayoría se generan automáticamente al introducir las facturas de compra, aunque es posible introducir manualmente recibos de “devolución”, “renovación”, “anticipo” o “provisión”.

Todos estos tipos de recibos funcionan mutatis mutandis (cambiando lo que hay que cambiar) igual que los recibos de venta.



Remesas nómina

Esta opción permite controlar los pagos de nómina realizados a la plantilla, al propio tiempo que facilita la presentación del Cuaderno 34 en la entidad bancaria desde la que se pagan los salarios.

Genera también el correspondiente asiento contable cruzando las 4650_x (Remuneraciones pendientes de pago) o las 4600_x (Anticipos de remuneraciones) con la cuenta bancaria correspondiente 5720_x. La utilización de una u otra cuenta, 4600 ó 4650, viene determinada por una opción de empresa.



Riesgos

El riesgo es consustancial a la actividad comercial. Para ganar... no hay que tener miedo a perder. El miedo es paralizante. Pero valentía y responsabilidad tienen que ir siempre de la mano : permitir riesgo sin límite a clientes, comprar más de lo que podemos pagar, solicitar créditos o prestamos sin haber estudiado nuestras posibilidades de hacerles frente,... es preparar el gran batacazo.

El riesgo responsable reposa siempre sobre la información: la que nos viene proporcionando la actividad comercial de nuestros clientes, la que tenemos sobre nuestros posibles ingresos y sobre nuestros gastos (balances, cuentas de explotación, ...). Gestionar bien el riesgo es, pues, imprescindible para garantizar el desarrollo sostenible de nuestra empresa.

El riesgo con los clientes.

El riesgo que tenemos con cada cliente es la deuda viva que tiene con nosotros. Gesiem permite concretar los elementos que componen el riesgo de los clientes, según el tipo de negocio. En las empresas que se dedican a comprar y vender (almacenes de cualquier tipo) el riesgo suele estar formado por los recibos pendientes de cobrar, más los pagarés pendientes de vencer, más los giros pendientes de vencer, más los albaranes pendientes de facturar. En las empresas que fabrican a medida suele incorporarse al riesgo los pedidos pendientes de servir.

Gesiem ofrece la posibilidad de fijar en la ficha de clientes el riesgo que permite la empresa de crédito y caución con la que se trabaje y el crédito que le permitimos nosotros al cliente. Y a partir de estos parámetros se establecen controles que pueden bloquear la aceptación de pedidos o albaranes para los clientes que tengan el riesgo permitido sobrepasado.

En cualquier momento puede obtenerse listados de clientes que han rebasado los límites de riesgo establecidos por crédito y caución, los que han superado el riesgo que les permitimos nosotros o el riesgo de todos los clientes.

El riesgo bancario.

En un sentido amplio riesgo bancario es cualquier deuda que tengamos con los bancos con los que trabajamos: préstamos, líneas de descuento de efectos, leasings, pólizas de crédito, avales, tarjetas de crédito, etc.

El “pool bancario” es un informe que suelen pedir los bancos a la hora de realizar operaciones crediticias. El objetivo de este informe es conocer que hacen los demás bancos con el cliente que

está solicitando algún tipo de financiación. Algunos bancos apuestan a ser los primeros del pool en todos los productos, o solamente en alguno de ellos. Otros apuestan por no estar nunca entre los primeros, ... Un ejemplo este informe sería:

Pool bancario de la empresa XXX en fecha XX-XX-XXXX

<i>1) Línea de descuento de efectos</i>	<i>Importe concedido</i>	<i>Importe utilizado</i>
Banco Tal	xx.xxx,xx	
Banco TalyTal	xxx.xxx,xx	
<i>2) Línea de comercio exterior</i>		
Banco Tal	xx.xxx,xx	
<i>3) Préstamos</i>		<i>Importe pendiente</i>
Banco TalyTal	xx.xxx,xx	
<i>4) Polizas de crédito</i>		
Banco Tal	xx.xxx,xx	
<i>Total pool bancario</i>	xxx.xxx,xx	

En los informes de Gesiem sobre este tema (Riesgo bancario y Detalle riesgo bancario) estamos trabajando con una interpretación del riesgo más restringida, esta formado únicamente por los giros o pagarés remesados y no vencidos o por las facturas adelantadas remesadas y no canceladas.



Previsiones

La tabla de provisiones ha sido pensada para facilitar un control del pendiente de pago lo más completo posible. Esta tabla no genera ningún tipo de asiento contable. La información de cada mes contenida en esta tabla caduca con el paso al mes siguiente o cuando han pasado más de cinco días del día previsto para el pago.

En esta tabla se deben introducir aquellos conceptos que no tienen ninguna relación con la compra de productos o servicios (facturas de compra). Según eso los conceptos que meteríamos en esta tabla serían, por ejemplo: salarios totales a pagar mes a mes, importe mensual a pagar por cada uno de los préstamos que estén activos, aplazamientos de impuestos, aplazamientos de seguridad social,...



Tesorería a corto plazo

El objetivo de este informe es proporcionar una previsión de gastos a tres meses vista partiendo de la fecha actual. La información que aparece en este informe funciona como sigue:

Disponible:

Refleja el saldo actual de las cuentas de tesorería (caja y bancos).

Realizable-1:

Saca los giros y los pagarés pendientes de remesar.

Realizable-2:

Pendiente de reclamar son los recibos de contado pendientes.

Stock es el importe más reciente del año actual que figure en la tabla de existencias (la que hay en Contabilidad, Cuentas anuales).

Deudas.

Recibos ya vencidos son los recibos de compras que deberían haberse pagado hasta el último día del mes anterior al que estamos sacando el informe.

Recibos a pagar son los recibos de compra que hay que pagar en cada mes.

Liquidación de iva es el saldo de la 4770-4720.

Liquidación de Irpf es el saldo pendiente de pago de las retenciones de la plantilla, de las retenciones de profesionales y de las retenciones de alquiler.

En este apartado figurarían también los conceptos incluidos en la tabla de Previsiones de la que hemos hablado en el apartado del mismo nombre.

Si se desea considerar las posibles ventas que se van a producir en los próximos meses se crearía un concepto tipo “PROYECCION VENTAS FUTURAS” y los importes mensuales de especificarían con el signo menos delante.



PREVISION BANCARIA

En este informe se compaginan para el período que se especifique los apuntes ya introducidos en el histórico de contabilidad con los pagos que van a producir, bien sea en concepto de recibos de compra o en concepto de previsiones.

Su objetivo es proporcionarnos un detalle adelantado de los movimientos bancarios a corto plazo.

V.) CONTABILIDAD



A S I E N T O S

En Gesiem alrededor de un 95% de los asientos se generan automáticamente: al introducir una factura, un cobro, un pago, una remesa, un anticipo, ...

Para los asientos manuales hemos optado por la opción que nos parecía más sencilla y manejable: una introducción de líneas.

Los asientos se organizan correlativamente para cada fecha introducida. Cada introducción de una línea corresponde a un apunte simple. El asiento se cierra cuando debe y haber tienen el mismo valor.

El campo **Diario** puede ayudarnos a clasificar la información introducida por áreas de interés (Compras y gastos, Ventas, Caja y Bancos,...). También puede utilizarse únicamente un “diario saco” (el de “Varios”). Para los asientos manuales recomendamos utilizar siempre el diario de “Varios”. Es una manera de controlar y poder acceder más fácilmente a los asientos manuales.

Los límites de trabajo establecidos en el fichero de empresa (desde fecha – hasta fecha) filtran que no se pueda introducir o modificar asientos fuera del intervalo establecido.

La cabecera de cada asiento está formada por los campos *fecha, asiento y diario*. Y una vez introducido el primer apunte, para facilitar la introducción de los otros apuntes del asiento, mantiene los valores de los campos *documento, concepto y ampliación*.

En aquellos apuntes que necesariamente hay que introducir la contrapartida (apuntes con claves de iva: 60, 61, 62,...) el apunte del cliente, proveedor,... deberá introducirse antes de meter el apunte de iva para poder vincular el apunte de iva con el apunte del cliente o proveedor.

La opción “Filtrar” permitirá acotar las búsquedas de manera que la localización de asientos se haga de la forma más cómoda y ágil.

Una parte importante de los asientos contables pueden generarse al utilizar otros apartados de Gesiem (facturas de clientes, giros, remesas, cobros, facturas de proveedores/acreedores, pagos,...). Estos asientos automáticos no se podrán modificar nunca a través del mantenimiento de apuntes contables. Cualquier modificación deberá producirse en la fuente que ha generado el asiento.

Documento.- Es un campo que puede rellenar o no, excepto cuando se trate de un apunte en el que intervenga la cuenta 4770 (Iva repercutido), en cuyo caso debería introducirse el número de factura correspondiente. También puede servir para ordenar las facturas recibidas,

introduciendo en este caso el nº de orden de recepción asignado a cada factura de proveedor/acreedor.

Una de las funciones básicas de este campo es, pues, la de servir para clasificar los listados de iva, aunque también puede utilizarse con fines informativos en otro tipo de apuntes.

El campo documento juega también un papel de primer orden para controlar las variaciones que se puedan producir en los asientos generados automáticamente desde otras partes de Gesiem, como ya hemos comentado más arriba.

Concepto.- Es un campo que nos permitirá segmentar una cuenta o grupo de cuentas con arreglo al concepto o conceptos elegidos.

Ampliación.- Es otro campo opcional, que puede rellenar o no, y que debe cumplir funciones aclaratorias para las personas que manejan la información contable.

Importe.- Es el campo donde se va a reflejar la cantidad que se va a cargar o abonar. No admite números negativos. En cambio puede admitir importe cero si se está introduciendo un apunte aislado vinculado a un concepto de iva.

Cargo/Abono.- Indica si el apunte va al debe o al haber.

Cuando en el campo “*Concepto*” se haya elegido uno que sea “*clave de iva*”, la introducción de asientos solicitará los siguientes campos complementarios:

Contrapartida.- Debe ser una de las cuentas que ya haya intervenido en el asiento. Normalmente será una cuenta de cliente, proveedor, acreedor o proveedor de inmovilizado. Su función es la de identificar de manera inequívoca al sujeto que suporta o repercute el iva. La introducción de este campo es, por consiguiente, obligatoria.

Base imponible.- Se tecleará la parte de la factura sujeta al iva elegido.

Total de factura.- Se tecleará el total de la factura.

Normalmente *Base Imponible + Importe = Total de factura*. Pero puede darse el caso de que eso no sea así: facturas en las que interviene más de un tipo de iva.

Gesiem controla qué usuario ha introducido cada asiento y en que fecha se ha introducido. También controla si los asientos se han introducido de forma “manual” (utilizando la opción “*Asientos*” o “*Asientos con patrón*”) o de forma “automática” (Introducción de facturas, remesas, cobros, ...). Los asientos “automáticos” no podrán modificarse por la opción “*Asientos*”. Sólo si se modifica el documento que ha originado el asiento automático se modificará el asiento contable.

Este funcionamiento garantiza que hay una correspondencia automática entre los datos de “Facturación”, “Tesorería”,... y los de “Contabilidad”, lo que facilita enormemente las tareas de comprobación y control contable.

También podemos introducir asientos predefinidos en la tabla de patrones. Para ello bastará con escoger el patrón previamente definido y una vez lo tengamos seleccionado haremos las oportunas modificaciones en aquellos campos que consideremos conveniente.

Recomendamos su utilización para todos aquellos casos en los que intervengan varias cuentas al debe y al haber. Gesiem suministra patrones con distintas maneras de contabilizar un mismo hecho contable, para que cada cual escoja el que más le acople. Como es natural, también existe la posibilidad de crear patrones nuevos o de retocar los existentes si no se ajustan a las maneras contables de la empresa de que se trate.

Los asientos introducidos con esta opción son asientos “manuales”. Pueden, por tanto, ser modificados o borrados directamente desde “Asientos”.



Detalle cuentas

El detalle de cuentas, también conocido por los expertos contables como “mayor”, es imprescindible cuando queremos analizar o chequear todos los apuntes de una cuenta o grupo de cuentas.



Saldos de cuentas

Muy útil para obtener información segmentada del plan contable (por ejemplo, desde la 4300 hasta la 4300, no informa de la deuda que tienen con nosotros los clientes; de la 4000 a la 4100 nos informa de la deuda que tenemos contraída con proveedores y acreedores, ...).



Informes de control

Detalle por concepto

Nos permite segmentar una cuenta en función de los conceptos contables. Por ejemplo, si accedemos a la cuenta 4720_0 y nos vamos a lupa que hay para seleccionar conceptos veremos que podemos seleccionar uno o más conceptos. El informe imprimirá únicamente los conceptos seleccionados, pasando de los otros apuntes contables de la cuenta.

Asientos por fechas

Permite listar los asientos introducidos (según la fecha contable o la fecha de introducción), segmentando por diarios o por tipo de asiento (todos, automáticos, manuales).

Buscar importe

Busca un importe concreto en un rango de cuentas y de fechas.

Buscar ampliación

Busca la ocurrencia de un patrón de búsqueda en el campo ampliación del histórico de contabilidad en un intervalo de cuentas y fechas.

Saldos mensuales

Lista semestre a semestre los saldos mensuales de las cuentas de gastos y de compras, permitiendo seleccionar el nivel de detalle deseado.

Muy útil para controlar la evolución de las cuentas de gastos a lo largo del año contable.

Balance de sumas y saldos

Lista el balance de comprobación de sumas y saldos desde 1 a 4 dígitos.

Balance detallado de sumas y saldos

Lista el balance de comprobación de sumas y saldos al máximo nivel, permitiendo si así se desea sacar un informe “piramidal” .

Descuadres

Chequea los asientos en el intervalo de fecha especificado en busca de posibles asientos descuadrados.

Comprobación de saldos

Es como un “punteo masivo” de las cuentas de clientes, proveedores y acreedores. Confronta la información de la carteras de pendiente de cobro con los saldos de las cuentas de clientes (4300) y la cartera de pendiente de pago con los saldos de proveedores y acreedores (4000 y 4100), informando de los desajustes observados.



Informes iva

Iva repercutido

Lista el registro de iva repercutido, resumiendo al final las bases y las cuotas de cada tipo de iva distinto.

Iva soportado

Lista el registro de iva soportado, resumiendo al final bases y cuotas de iva.

Apuntes sin clave de iva

En este listado sólo deberían aparecer los apuntes relacionados con las liquidaciones de iva. Es una utilidad para detectar posibles apuntes erróneos en las cuentas de iva (4770 y 4720).

Resumen de iva

Muy útil para hacer la liquidación mensual o trimestral de iva o simplemente para saber como nos saldrá la liquidación de iva.

Modelo 303

Saca la misma información que el informe anterior pero con otro formato.

Modelo 340

Genera un fichero de texto para poder presentar a hacienda el modelo 340.

347

Modelo 347

Es un modelo que se resiste a desaparecer. Las empresas que están obligadas a presentar el modelo 340 no tienen obligación de presentar este modelo por lo que respecta a las ventas y las compras.

Lista los clientes y proveedores que hay realizado operaciones superiores a 3005,06 euros, detallando el importe trimestral de estas transacciones, permite enviar por e-mail, impresora, etc la carta de notificación y genera un fichero de texto que el modelo de hacienda importa “en formato BOE” para su presentación.



Cierre y apertura

Hemos planteado el cierre y la apertura contable de manera que tenga el máximo de utilidad y flexibilidad. Se puede hacer un cierre y una apertura provisional en cualquier momento. Se puede deshacer un cierre y apertura provisional en cualquier momento.

Hay cuatro situaciones en las que el proceso de cierre y apertura fracasará:

- 1) Ya existe un cierre y una apertura para los ejercicios contables especificados.
- 2) La cuenta 1290 del ejercicio que se va a cerrar tiene saldo.
- 3) La cuenta 1290 del ejercicio que se esta intentando aperturar tiene saldo.
- 4) Hay asientos descuadrados.

Cuando se pretenda hacer el cierre definitivo se comprobarán los siguientes extremos:

Las cuentas de iva (4720 y 4770) tienen que estar a cero.

Tienen que haberse contabilizado las amortizaciones del mes o anuales.

Tiene que haberse contabilizado el impuesto de sociedades... si procede.

Se deben haber realizado los asientos de la variación de existencias.

Si las existencias finales no coinciden con las especificadas para el mes de diciembre en la tabla de existencias... deberían eliminarse los valores que tenga esta tabla en el mes de diciembre para evitar sorpresas no deseadas al sacar balances de situación o cuentas de explotación.



Cuentas anuales

Dentro de este apartado hemos incluido aquellos informes relacionados con la presentación de las cuentas anuales. Algunos de ellos pueden tener poco interés para la gerencia de la empresa, como el Diario de Contabilidad o el Diario de Detalle, aunque son totalmente necesarios para cubrir los trámites con el Registro Mercantil.

Diario de contabilidad

Es la versión resumida del Diario de Detalle. Agrupa en un asiento diario todos los apuntes de cada día, utilizando cuentas de cuatro dígitos. Comprende todo el año contable.

El asiento de apertura, el asiento de cierre de explotación y el cierre de cuentas se listan diferenciados del resto de apuntes. Según esto los únicos días en que puede haber más de un asiento es el día de la apertura y el día del cierre contable.

Diario de detalle

Lista los asientos contables tal como se han ido generando, segmentando por diario, fecha y nº de asiento. Las cuentas aparecen tal cual las hemos utilizado en la introducción de apuntes.

Este informe es, por tanto, mucho más prolijo que el diario de contabilidad.

Balances trimestrales

Lista a 1, 2, 3 ó 4 dígitos las balances trimestrales de un año contable.

Su único objetivo es facilitar la presentación de las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

Existencias

Esta tabla auxiliar se utiliza para obtener balances de situación y cuentas de explotación a lo largo del ejercicio contable sin necesidad de hacer/deshacer asientos de variación de existencias. Para los meses que no haya información Gesiem tomará como válidas las existencias iniciales.

Plantillas de Balance

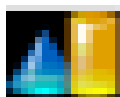
Las plantillas de balance nos ofrecen la posibilidad de obtener cuentas de explotación y balances de situación en distintos formatos.

Calcular anual ofrece la información del ejercicio xxxx hasta la fecha que se especifique y del ejercicio anterior hasta 31-12.

Calcular mensual proporciona el informe mes a mes del año especificado en hasta fecha. Sólo contiene datos de un año contable.

Calcular periodos suministra la información de dos o más ejercicios contables hasta el día y mes especificado en “Hasta fecha”.

Como podéis comprobar hay dos plantillas distintas de balance de situación y hasta cuatro plantillas de cuenta de explotación. Gesiem ofrece, además, muchas facilidades para crear nuevas plantillas o para hacer correcciones en el funcionamiento de las plantillas predefinidas.



Conceptos contables

Sirven para clasificar o filtrar la información que introducimos en cada una de las cuentas. Por ejemplo: supongamos que queremos saber únicamente las devoluciones que ha tenido un cliente o que nos detalle que clientes han comprado más de una determinada cantidad o que clientes han tenido devoluciones, ...

Hemos dividido los conceptos contables en tres categorías: normales, de iva y de irpf. Esto hará que las cuentas afectadas por este concepto sean tratadas de una manera especial en la introducción de apuntes.

Con el fin de que la base de datos mantenga su consistencia aconsejamos mantener todos los conceptos ya existentes y añadir cualquier concepto que haga falta. Las opciones de borrado o modificación deben utilizarse lo menos posible.



PLAN CONTABLE

Cada vez que se crea una empresa nueva Gesiem proporciona un plan contable básico con todas las cuentas de los distintos niveles creadas.

De estas cuentas que componen el plan contable básico hay algunas de ellas que nunca recibirán apuntes. Son aquellas cuyo número de dígitos de la cuenta es inferior a cuatro. Estas cuentas se utilizarán para obtener balances de comprobación de sumas y saldos. No deben por tanto borrarse “para simplificar” el plan contable. Para explicarlo de una manera más gráfica vamos a tomar como ejemplo varias cuentas de distinto nivel pero que tienen una relación entre sí:

Cuenta	Subcuenta	Denominación	Pases	Debe	Haber
4000	1	Proveedor Fulano (Zona Euro)	S	1000'00	1.110'01
4000	2	Proveedor Mengano “ “	S	100'05	100'05
4000	0	Proveedores (Zona Euro)	N	1100,05	1.210'06
4004	6	Proveedor Zutano (Zona no Euro)	S		
4004	0	Proveedores (“ “ “)	N		
400	0	Proveedores	N		
40	0	Proveedores	N		
4100	0	Acreeedores	N		
4100	33	Acreeedor Pelengano (Zona Euro)	S		
4100	0	Acreeedores “ “	N		
410	0	Acreeedores	N		
41	0	Acreeedores	N		
4	0	Provedores y Acreeedores	N		

Esta estructura que acabamos de montar sería un segmento de un Balance piramidal de Sumas y Saldos y nos viene de perlas para que explicar varias cosas:

Nivel de una cuenta.- Es el número de dígitos que componen la cuenta. Así: la cuenta “4” es una cuenta de nivel 1; la cuenta “41” es de nivel 2; la cuenta “410” es de nivel 3; y la cuenta “4100” es de nivel 4.

Pases.- Indica si la cuenta va a tener movimientos contables o no los va a tener. Como veis todas las cuentas de nivel 1 a 3 tienen Pases=N.



Patrones

Los patrones de asientos pueden ser de mucha ayuda para automatizar aún más la introducción de asientos.

Se pueden montar patrones para introducir las nóminas, para las liquidaciones de iva, para el pago del iva, pago el pago del IRPF de operarios y profesionales, para el pago del IRPF de alquileres, ...

Con la idea de que la introducción de patrones fuera lo más sencilla posible hemos planteado una introducción de líneas en la que los apuntes que tienen que ir al debe se introducen con un importe en positivo y los apuntes que tienen que ir al haber se introducen en negativo.



Amortizaciones

Cuando se dispone de muchos elementos de inmovilizado y se quiere controlar la amortización elemento por elemento esta tabla facilita enormemente las cosas.

Por cada elemento de Inmovilizado se creara un registro en esta tabla en el que especificaremos:

La cuenta de inmovilizado de que se trate, la cuenta de cargo en la que queremos reflejar la amortización (6800 ó 6810), la cuenta de abono (2800 ó 2810), el tipo de amortización que vamos a realizar (mensual o anual) y el importe que vamos a amortizar cada vez.

A partir de estos datos se podrá generar un asiento mensual o un asiento anual basándose en la información contenida en esta tabla. Al generar el asiento Gesiem controla que no se amortice más allá de lo que se puede amortizar (el valor total del bien), de manera que dejará de hacer apuntes de amortización de aquellos elementos que ya estén totalmente amortizados.

VI.) GERENCIA

GESIEM pretende ofrecer informes útiles para que la empresa pueda tomar las decisiones que considere más convenientes respecto a cuatro áreas fundamentales de la empresa: ventas, compras, tesorería y financiero.

Según el tipo de empresa habrá informes que serán de mayor o menor utilidad. Por ejemplo un agente de aduanas (que no utiliza presupuestos, ni pedidos, ni albaranes) difícilmente podrá sacarle partido a las opciones que analizan estos documentos. En cambio, para empresas de suministros industriales, comercios, etc., estos informes pueden proporcionar información indispensable.

Dentro de los informes de venta, queremos destacar especialmente los siguientes:



T.A.M. DE VENTAS

Este informe proporciona información vital para la empresa. La “Tendencia Anual Móvil” (T.A.M.) es el resultado de acumular los importes de los doce últimos meses. Ello nos permite descartar la estacionalidad y tener una visión clara de si estamos progresando o retrocediendo en nuestros objetivos de ventas.

Si ya es tremendamente útil que de un vistazo podamos comparar las ventas de un año con las del anterior, todavía lo es más que podemos trasladar esta misma exigencia a cual ha sido la evolución de las ventas de un comercial o de un cliente.

Las gráficas comparativas de los ingresos mes a mes de un año con el anterior, o de los acumulados anuales, dejan muy clara cual es la evolución de nuestro negocio.



ARTICULOS POR % DE EXPLOTACIÓN, POR SEGMENTO, VENTAS POR FAMILIA Y VENTAS UN ARTICULO

Con “Artículos por % de explotación” podemos filtrar la información entre fechas, por comercial, por cliente, por % de margen, ..., y al propio tiempo, podemos ordenar la información obtenida por cualquiera de los parámetros que aparecen en pantalla: por precio compra, por precio venta, por cantidad, por importe, por % de explotación, por el importe bruto obtenido.

Este informe es imprescindible para saber que rentabilidad bruta está generando cada artículo, cada cliente o cada comercial. De este análisis se debe intentar extraer conclusiones operativas para mejorar la rentabilidad de determinados productos o para decidir su descatalogación, así como para replantear la política de ventas a determinados clientes o para revisar las tácticas de precios de cada comercial.

La estrategia de cada empresa, para que sea efectiva, tiene que basarse en el análisis frecuente de sus datos, de manera que se tengan perfectamente identificados estos cuatro posibles grupos de productos o servicios:

- 1) Los productos estrella: son aquellos que ya tienen mucha relevancia dentro de la actividad de la empresa y que tienen además un gran potencial de crecimiento.
- 2) Los productos promesa: son aquellos que tienen poca relevancia en la actividad actual de la empresa, pero que tienen un gran potencial de crecimiento.
- 3) Los productos consolidados: son aquellos que generan una buena parte de la actividad comercial, pero que tienen pocas posibilidades de crecimiento.
- 4) Los pesos muertos: son aquellos productos que son muy difíciles de vender o que tienen una rentabilidad dudosa.

Las conclusiones obtenidas deben repercutirse en la política de compras (recorte o supresión de artículos o servicios que sean pesos muertos, ...), en la política de ventas (concretar las medidas o incentivos que pueden impulsar los productos estrella, los productos consolidados y los productos promesa; en las tácticas a impulsar por los comerciales, ...), en los ajustes o remodelaciones de plantilla, etc.

Los demás informes relacionados: informes por segmento, ventas por familia y ventas un artículo a clientes aportan otras perspectivas que también deben ser tomadas en cuenta para completar el análisis y las decisiones a tomar sobre nuestros productos o servicios.



ABC DE CLIENTES, CLIENTES SIN VENTAS, ACTIVIDAD COMERCIAL POR MESES O POR FECHAS, VENTAS POR AÑOS, VENTAS POR PROVINCIAS

Todos estos informes permiten desmenuzar la cartera de clientes desde distintos puntos de vista. Aunque todos ellos deberían ser consultados con frecuencia para obtener conclusiones operativas a corto, medio y largo plazo, queremos detenernos especialmente en dos de ellos:

El “ABC de Clientes” nos permite saber rápidamente a que clientes les estamos vendiendo más importe, cuál es la rentabilidad bruta que estamos obteniendo de cada cliente,

Las “Ventas por años” proporciona también una información imprescindible: si ordenamos la información según las ventas obtenidas en el año anterior al actual veremos inmediatamente que clientes nos están comprando más, que clientes están comprando menos, que clientes nuevos hemos incorporado y que clientes han dejado de comprar.



VENTAS POR COMERCIAL, VENTAS POR RUTAS, VENTAS DIARIAS, VENTAS POR OBJETIVOS

Este bloque de informes persigue rentabilizar al máximo la actividad de nuestros comerciales.

“Ventas por comercial” nos informa de cual es la aportación de cada comercial a las ventas totales de la empresa.

“Ventas por rutas” es una herramienta para la gerencia, pero también debe ser una herramienta para el propio comercial.

Partiendo del supuesto de que las ventas de cada comercial están relacionadas con las visitas que se hacen cada día de la semana, se asimila a cada cliente de un comercial a una ruta (lunes, martes, miércoles, ...) y a partir de ahí se puede llevar un seguimiento de los resultados obtenidos en cada ruta, de cada cliente,

“Ventas diarias” y “Ventas por objetivos” deben servir para controlar y medir la eficiencia de los comerciales con arreglo a los objetivos mensuales que se les haya marcado en sus fichas.

Dentro de los informes de compras, queremos destacar especialmente los siguientes:

El “T.A.M de compras”, las “Compras por años” y las “Compras por familia”. Para los tres vale lo mismo que ya hemos dicho de los informes de ventas, cambiando lo que hay que cambiar.

Estos informes ponen sobre el tapete la importancia que tienen para nosotros cada uno de los proveedores y también la que tenemos nosotros para ellos. Esencial para mejorar las condiciones de compra (plazos de pago, precios, etc.).

VII. HERRAMIENTAS



O P C I O N E S D E U S U A R I O

Gesiem ofrece la posibilidad de que algunas opciones básicas (forma de realizar las búsquedas, recordar criterios de búsqueda, confirmación al borrar, ...) puedan configurarse al gusto de cada usuario de la aplicación.

La que tendrá una repercusión más importante en el manejo de toda la aplicación es la de como se deben realizar las “búsquedas”, si con un criterio alfabético puro (selecciona únicamente los que comienzan por la cadena tecleada) o con arreglo a un patrón (selecciona los que contengan una cadena, independientemente de donde esté).

También puede ser muy útil la activación de la opción “Recordar criterio de búsqueda”, que provocará que al volver a buscar un cliente, un artículo, ... se haga con arreglo al criterio que utilizamos la última vez (nombre, código, ...).

Otra opción muy interesante es como deben funcionar los combos de clientes y de proveedores. Gesiem ofrece la posibilidad a cada usuario, según sus preferencias, de privilegiar el código numérico sobre el nombre fiscal o al revés.

La pestaña “E-mail” sirve para concretar como enviará los correos electrónicos el usuario en cuestión. Si se elige “Correo externo” se utilizará para los envíos la herramienta que esté utilizando el usuario en su ordenador para enviar y recibir correos (Outlook, Live Mail, Incredimail,...). Si se elige “Correo interno” el envío lo gestiona totalmente Gesiem, sin solicitar ningún tipo de confirmación al usuario. El envío se realiza a través de la cuenta por defecto definida en Opciones de Empresa para este fin.

La pestaña “Impresoras” de esta opción nos deja escoger en cualquier momento por qué impresora se quiere obtener el informe. El apartado “Impresora de tiquets” sólo deberá ser rellenado o utilizado por comercios que generan tiquets o por empresas de chapa o de otro tipo que generan códigos de barras.



O P C I O N E S D E E M P R E S A

Las opciones de empresa sirven para determinar como va a comportar Gesiem en multitud de aspectos: nº de decimales en cantidad, número de decimales en precio, forma de pago e

iva por defecto, tratamiento de precios, control de riesgos, control de almacén, sincronización de datos, informes personalizados,

Cualquier cambio en las opciones de empresa hará que Gesiem cambie su forma de actuar. Si todos los usuarios del programa en una empresa tuvieran acceso a cambiar las opciones de empresa, el caos que se podría provocar sería alucinante.

Por este motivo, *aconsejamos restringir al máximo el acceso a este apartado del programa.* En cualquier caso, la persona que tenga acceso a estas funciones debe ser de la máxima confianza de la gerencia de la empresa y a ser posible debe ser única. Cuantas más personas puedan acceder a cambiar las opciones de empresa más se difuminan las responsabilidades ante un posible cambio inadecuado.

Vamos a detenernos únicamente en las opciones que consideramos más importantes:

General.

Nº de decimales en cantidad: todos los informes en los que intervenga el campo cantidad se formatearán con arreglo al número de decimales elegido.

Porcentaje de iva por defecto: provocará que el % especificado se implemente de manera automática al crear conceptos de cargo/abono y en clientes. También actuará en las empresas que están sincronizadas a una empresa maestra: el % de las opciones de empresa de la empresa que se sincroniza prevalecerá sobre el % establecido en la empresa maestra.

Las empresas que trabajen con distintos tipos de iva deberán tener en cuenta esta circunstancia sobre todo a la hora de codificar los artículos, porque *el iva determinante para los cálculos de presupuestos, pedidos, albaranes y facturas será el establecido en el fichero de conceptos de cargo/abono.*

Forma de pago por defecto: actualmente sólo tiene relevancia para las empresas sincronizadas. Su comportamiento será idéntico al que hemos explicado para el % de iva en el párrafo anterior.

Introducir conceptos por búsquedas en ventas: opción muy útil cuando lo que se busca es agilidad y rapidez al manejar los conceptos de cargo y abono. Esta opción no tendrá ningún sentido para las empresas que no trabajan con artículos codificados.

Introducir conceptos por búsquedas en compras: vale lo mismo que hemos dicho para el párrafo anterior.

Forzar búsqueda alfabética por referencia: desactiva la búsqueda por patrón sólo para este campo y fuerza una búsqueda alfabética pura en la búsqueda por referencia (sólo sacará las que comiencen por los caracteres tecleados).

Empresa con varios ivas: sólo es útil para aquellas empresas que trabajan con distintos porcentajes de iva de manera concurrente. Ejemplo: supermercados o comercios que tienen productos al 21, productos al 10% y productos al 4%.

Precios.

Nº de decimales en precios venta: todos los informes en los que intervenga este campo se adecuarán al número de decimales elegido.

Nº de decimales en precios compra: idem que en el punto anterior.

Activar sólo descuentos en tarifas especiales: en las empresas que trabajan con una tarifa única la selección de esta opción hará que desaparezca la posibilidad de teclear un precio especial. Sólo se podrá teclear o cambiar el descuento. El campo precio especial ni siquiera estará visible para el usuario del programa.

Introducir precio total en artículos: esta opción está circunscrita al alta rápida de artículos y la introducción de ventas mostrador y sólo se activa para aquellas empresas que están acostumbradas a trabajar con el precio final (supermercados, comercios, autoescuelas, ...).

Actualizar precio costo al introducir albarán compra: esta opción tiene mucho interés para las empresas que trabajan con productos sujetos a cambios continuos de precios. En cualquier caso, como hemos explicado con más detalle en el apartado de “Tratamiento de precios”, no debemos confiar la actualización de precios de compra únicamente a esta opción.

Cambio masivo de precios: Gesiem permite activar/desactivar los cambios masivos de precios. Si se activa el cambio masivo se puede realizar con arreglo a un porcentaje o con arreglo a un importe.

Cambio masivo tarifas especiales: controla la activación/desactivación de los cambios masivos para las tarifas especiales y para los precios por cantidad, ofreciendo la posibilidad de hacerlo con arreglo a un porcentaje o con arreglo a un importe.

Presupuestos.

Permite especificar si se utiliza un formato de impresión estándar o un formato personalizado, así como los días de validez del presupuesto.

Pedidos.

Aparte de especificar si se utiliza un formato de impresión estándar o personalizado, permite concretar que porcentaje debe considerarse como servido total. Esta opción es muy útil sobre todo para aquellas empresas que elaboran productos finales que pueden tener diferencias por arriba o por abajo sobre la cantidad pedida (empresas de plástico, ...). También se puede elegir numeración correlativa o que el número de pedido sea cambiabile por el usuario.

Riesgos.

Si no amarramos el cobro de lo que vendemos dentro de un plazo razonable... vamos por muy mal camino.

El concepto de riesgo puede ser muy distinto de una empresa a otra. No es lo mismo una empresa que vende maquinaria que una empresa que vende bolsas de patatas fritas, aunque el riesgo suele ir asociado no tanto al producto que se vende cuanto al volumen de la venta.

Gesiem ofrece la posibilidad de definir el riesgo según las peculiaridades de cada negocio, dando la posibilidad de tratar como riesgo solamente los recibos pendientes de cobro, o si así se considera conveniente los recibos + los albaranes pendientes de facturar + los pedidos pendientes de servir.

La selección de alguna de las pestañas de esta opción (Pedidos, Albaranes, Recibos) debe completarse con la introducción en la ficha de clientes del campo “Riesgo permitido”. Gesiem avisará cuando el cliente haya superado los límites de riesgo establecido y si se ha fijado una contraseña requerirá su introducción para seguir introduciendo la venta.

Stocks.

Gesiem ofrece la posibilidad de que varias empresas compartan un mismo “almacén”. También permite controlar simultáneamente varios almacenes si fuera necesario.

Si se establece un control de almacén multiempresa es absolutamente imprescindible que una de las empresas actúe como “Empresa maestra”. La empresa maestra será la única que podrá crear artículos nuevos o modificar los que ya están creados. Las demás empresas para poder acceder a estos artículos nuevos deberán provocar una “sincronización” de artículos.

Sincronización.

La “Empresa maestra” seleccionada controlará las altas y modificaciones de todas las tablas que se ofrezcan como sincronizables. Esto, como es natural, comportará que las empresas subordinadas podrán visualizar o trabajar con los datos sincronizados, pero no podrán dar de alta, modificar o borrar información de las “tablas maestras”.

Aunque tenemos previsto automatizar la sincronización de manera que los cambios realizados en la empresa maestra se trasladen en línea a las empresas subordinadas, a la vista de la complejidad que entrañaba esa sincronización hemos optado, de momento, por la sincronización manual.

Para que los cambios realizados en las tablas de las empresa maestra, se trasladen a las empresas subordinadas, es imprescindible que el usuario autorizado provoque una sincronización manual. La persona responsable determinará y controlará la frecuencia de las sincronizaciones.

Muy importante: los cambios de precios realizados en las tablas maestras no se cambiarán en las tablas de las empresas subordinadas si no se provoca una sincronización.

Muy importante: la empresa que actúa como maestra debe ser siempre la misma. Cambiar el sentido de la sincronización puede provocar cambios no deseados en las formas de pago, desactivación de direcciones de pago,... en la empresa que había estado funcionando como principal.

Contabilidad.

En esta pestaña se concretará cuales son las cuentas concretas que se van a utilizar contablemente para contabilizar los pagos de nóminas, los gastos financieros, los gastos de remesa,...

Las cuentas especificadas este apartado serán tenidas en cuenta a la hora de generar los apuntes contables automáticos derivados de las introducciones de cobros, pagos, remesas nómina, facturas recibidas,....

ANEXO 1: CONTROL DE ACCESOS

GESIEM se ha desarrollado teniendo en cuenta que cada usuario del programa sólo debe tener acceso a las tareas que le haya asignado la gerencia de la empresa.

Por otro lado, la Ley de Protección de Datos responsabiliza a la gerencia de la empresa de posibles usos inadecuados de la información existente en sus ficheros informáticos.

Por ambos motivos hemos diseñado la aplicación para que puede mostrar para cada usuario únicamente aquellas opciones de introducción y manipulación de datos e informes que la gerencia considere convenientes.

Para ayudar a acotar, definir y concretar responsabilidades hemos desarrollado el módulo en el que se posibilita crear usuarios, asignarles contraseñas y permisos de trabajo.

Como es natural el acceso a este módulo debe ser restringido al máximo, a ser posible a una única persona responsable, para garantizar la operatividad y el respeto a las directivas de la gerencia de la empresa.

No prestar atención a estos aspectos, dejar que todo el mundo pueda acceder a todas partes y hacer todo, es preparar el gran desastre.

No pretendemos ser alarmistas, pero no tomar medidas para que determinadas informaciones sólo las pueda cambiar la persona o personas que determine la gerencia, sólo servirá para debilitar y socavar la eficiencia de las orientaciones emanadas desde la dirección de la empresa.

La adaptación a la Ley de Protección de Datos, con la redacción del correspondiente **Reglamento de Empresa**, debe servir también para hacer conscientes a los trabajadores de la importancia de que los datos informáticos que maneja cada cual se traten con la mayor reserva posible y de que los medios informáticos con los que cuenta la empresa se utilicen conforme a las normas establecidas por la gerencia, para conseguir los objetivos comerciales fijados, evitando la utilización de estos recursos de la empresa con fines privados (accesos a páginas de Internet no relacionadas con la actividad comercial de la empresa, chats, correos electrónicos privados, descarga de contenidos ajenos a la empresa, instalación de programas de procedencia incierta,...).

Hagamos, pues, un esfuerzo para sacarle el máximo partido a la herramienta que tenemos. Concretemos responsabilidades y limitemos accesos. Será la mejor manera de obtener los mejores resultados.

ANEXO 2: ANÁLISIS DE LOS ASIENTOS MÁS FRECUENTES

I.) Compras de mercaderías o materias primas a empresas del Estado español.

I. 1. - AL RECIBIR LA FACTURA DEL PROVEEDOR.

Compras (600 ó 601)
PP. Iva soportado (472)

Proveedores (400)

I. 2. - AL PAGAR AL PROVEEDOR.

Proveedores (400)

Caja, Bancos (570, 572)

I. 3. - AL DEVOLVER UNA COMPRA.

Proveedores (400)

Devolución compras (608)
H.P. Iva soportado (472)

I. 4. - POR RAPPELS DE COMPRAS.

Proveedores (400)

Rappels de compras (609)
H.P. Iva soportado (472)

II.) Compras mercaderías o materias primas a otros países.

II. 1. - CONTABILIZACION DEL GASTO.

Compras (60) (Por el importe total de la factura) Proveedores (400)

II. 2. - CONTABILIZACION DEL IVA.

II. 2. 1. - Si la compra se ha hecho a un país de la C.E.E.

H.P. Iva soportado (4720) H.P. Iva repercutido (4770)
(Con una clave de iva que identifica perfectamente la operación)

II. 2. 2. - Si la compra se ha hecho a un país que no pertenece a la C.E.E.

H.P. Iva soportado (4720) Transitario aduanas (410)
(Con una clave de iva que identifica perfectamente la operación)

III.) Compras de servicios.

III. 1. - AL RECIBIR LA FACTURA DEL ACREEDOR.

Servicios exteriores (62)
H.P. Iva soportado (472)

Acreedores (410)

III. 2. - AL PAGAR AL ACREEDOR.

Acreedores (410)

Caja, Bancos (57)

IV.) Compras de inmovilizado sin leasing.

IV. 1. - AL RECIBIR LA FACTURA DE LA COMPRA (P.E., UNA MAQUINA.IV. 1. 1. - Si la compra se ha de liquidar antes de doce meses.

Maquinaria (223)

H.P. Iva soportado (472)

Proveedores inmovilizado
a corto plazo (530)IV. 1. 2. - Si la compra se ha de liquidar en un plazo superior a un año.

Maquinaria (223)

H.P. Iva soportado (472)

Proveedores inmovilizado
a largo plazo (173)IV. 2. - AL PAGAR AL PROVEEDOR.

Proveedores inmovilizado (523, 173)

Caja, Bancos (57)

V.) Compras de inmovilizado a través de leasing.

1. Al firmar el contrato de arrendamiento financiero.1.1.- Si el contrato se ha liquidar antes de doce meses.(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios
(Base imponible sin contar intereses)

Acreedores arrendamiento financiero a corto plazo (5240)

Los gastos asociados a la operación (corretajes, informes,...) se pueden incorporar también al inmovilizado:

(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios

Caja, Bancos (57)

o contabilizarlo directamente como gasto:

(6230_x) Gestiones asociadas arrendamiento financiero

Caja, Bancos (57)

1.2.- Si el contrato se ha de liquidar en un plazo superior al año.

(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios
(Base imponible sin contar intereses)

Acreeedores arrendamiento financiero largo plazo (1740)

Los gastos asociados a la operación pueden tratarse igual que ya hemos explicado en el punto anterior.

Por el importe del capital que se vaya a liquidar durante el ejercicio (sin contar los intereses) se hará a primeros de año el asiento:

1740_x Acreeedores arrendamiento financiero a largo plazo

Acreeedores arrendamiento financiero a corto (5240_x)

2. Al contabilizar cada factura de arrendamiento financiero.

Acreeedores arrendamiento financiero a corto (5240_x) por el capital que se amortiza

Intereses de deudas (662) por los intereses

Hacienda pública iva soportado (4720)

Acreeedores arrendamiento financiero a corto 5240_x

Si al contabilizar la factura no tenemos desglosada la parte de intereses, a final de año la cuenta 5240_x tendrá un saldo deudor, que coincidirá con lo que hemos pagado de intereses. Este saldo deudor se cancelará cruzando esta cuenta con la cuenta de gastos nos indicará lo que hemos pagado por ese concepto porque aplicando esta metodología la cuenta 5240_x debería estar a cero después de liquidar la última cuota del año.

También puede haber saldo distinto de cero si se hay alguna variación en los intereses aplicados (subida o bajada).

3. Al pagar la factura de arrendamiento financiero.

5240_x Por el importe total de la factura

Caja, Bancos (57)

Ejemplo explicativo:

Compramos a través de un arrendamiento financiero de dos años de duración un Coche-X por valor de 24.000 €. Los gastos asociados al leasing son 850 €. Para no complicarlo más vamos a suponer que el capital y el interés a pagar mensualmente es fijo. Capital a amortizar cada mes = 1000 €. Intereses mensuales = 70 euros.

Según lo que acabamos de decir haríamos los siguientes asientos:

ASIENTOS INICIALES

Asiento-1.

2180_x Elemento transporte X	24.000	
		Arrend.financiero coche-x a largo 1740_x

Asiento-2.

2180_x Elemento transporte X	850	
		Caja/Bancos 57

Asiento-3.

1740_x Acreedor a largo	12.000	
		Acreedor a corto 5740_x

ASIENTOS MENSUALES

Asiento mensual-1: factura.

5240_x (Concepto gasto)	1.000,00	
662	70,00	
472	171,20	
		1241,20 5240_x (Acreedor)

Asiento mensual-2: pago factura.

5240_x	1.241,20	
		Caja/Banco (57)

Para poder realizar esta movida en la tabla de acreedores se creará un acreedor_x que identifique perfectamente el arrendamiento financiero, cuya cuenta de enlace contable será la 5240_x. Esta cuenta reflejará los recibos y los pagos mensuales. Se creará también en la tabla de conceptos de cargo y abono un concepto que identifique el arrendamiento financiero en cuestión y cuya cuenta de enlace de gastos sea la 5240_x.

VI.) Ventas de mercaderías, materias primas o servicios.

VI. 1. - AL EMITIR LA FACTURA.

Clientes (430)

Ventas (70)

H.P. Iva repercutido (477)

VI. 2. - AL COBRAR LA FACTURA.

Caja, Bancos (57)

Clientes (430)

(Este será el asiento a imputar cuando se trate de una venta contado o similar. Si hay giros o letras de por medio se aplicarían los asientos que vienen a continuación.)

VI. 3. - AL EMITIR EL GIRO O LETRA.

Efectos comerciales a cobrar (4310)

Clientes (430)

(Obviamente, este asiento no se tendrá que hacer cuando se trate de una venta cuya forma de pago sea contado o similar: reposición, talón nominal,...)

VI. 4. - AL NEGOCIAR EL GIRO O LETRA.

Bancos (572, 574)

Deudas por efectos descontados (5208)

Efectos negociados (4311)

Efectos en cartera (4310)

(De esta manera la cuenta 5208 y la 4311 nos informa del total de efectos negociados y no vencidos que tenemos en cada momento)

VI. 5. - SI SE RETIRA DE LA CIRCULACION UN GIRO YA REMESADO.

VI. 5. 1. - Para regularizar la cartera del cliente y la cuenta de efectos descontados.

Deudas por efectos descontados (5208)

Efectos comerciales a cobrar (431)

VI. 5. 2. - Para regularizar la cuenta del cliente y la cuenta del banco.

Clientes (430)

Bancos (572)

VI. 6. - AL VENCER EL GIRO O LETRA.

VI. 6. 1. Si el giro o letra se ha negociado.

Deudas por efectos descontados (5208)

Efectos comerciales a cobrar (431)

VI. 6. 2. Si el giro o letra no se ha negociado.

(Porque el cliente ha enviado un pagaré con un vencimiento distinto o porque se le ha concedido un aplazamiento en el pago o porque se le va a renovar la letra.)

Clientes (430)

Efectos comerciales a cobrar (431)

VI. 7. - SI HAY UNA DEVOLUCION.

Clientes (430)

Bancos (572)

(Por el importe de la devolución más los gastos.)

VII.) Préstamos y créditos.

VII. 1. - AL OBTENER UN PRÉSTAMO A CORTO PLAZO.

Bancos (572)

Préstamos a corto plazo (520)

VII. 2. - AL DEVOLVER EL PRÉSTAMO A CORTO PLAZO.

Préstamos a corto plazo (520)
 Intereses deudas a corto plazo (663)
 Bancos (572)

VII. 2. - AL OBTENER UN PRÉSTAMO A LARGO PLAZO.

Bancos (572) Préstamos a largo plazo (170)

VII. 3. - AL PAGAR CUOTAS DEL PRÉSTAMO A LARGO PLAZO.

Préstamos a largo (170)
 Intereses de deudas (662)
 Bancos (572)

VII. 4. - AL UTILIZAR UNA POLIZA DE CREDITO.

Bancos (572) Deudas a corto por crédito
 dispuesto (5201)

VII. 5. - AL DEVOLVER EL IMPORTE UTILIZADO DE LA POLIZA.

Deudas a corto plazo por crédito
 dispuesto (5201) Bancos (572)

VII. 6. - AL PAGAR LOS INTERESES POR UTILIZACION DE LA POLIZA.

Intereses de deudas (662)
 Bancos (572)

VIII.) Liquidaciones de iva.VIII. 1. - AL FINALIZAR EL PERIODO QUE SE VA A LIQUIDAR (Final de mes o trimestre)VIII.1.1.- Si el iva que se ha soportado es menor que el iva que se ha repercutido.

H.P. Iva repercutido (4770) H.P. acreedor por Iva (4750)
 (Por el saldo que tenga la 4770)

H.P. acreedor por Iva (4750) H.P. Iva Soportado (4720)
 (Por el saldo que tenga la 4720)

(En el caso de que se hubieran realizado operaciones intracomunitarias se cruzarían además de estas dos cuentas la 4771 y/o la 4721, si tuvieran un saldo distinto de cero.

VIII.1.2.- Si el iva que se ha soportado es mayor que el que se ha repercutido.

H.P. Iva repercutido (4770) H.P. Deudor por Iva (4700)
 (Por el saldo que tenga la 4770)

H.P. Deudor por Iva (4700) H.P. Iva soportado (4720)
 (Por el saldo que tenga la 4720)

VIII. 2. - AL HACER LA LIQUIDACIÓN.VIII. 2. 1. - Si sale a pagar y no hay iva pendiente de compensar.

H.P., acreedor por Iva (4750) Caja, Bancos (57)

VIII. 2. 2. - Si sale a pagar y hay iva pendiente de compensar.H. P. acreedor por Iva (4750) H.P. deudor por Iva (4700).
Caja, Bancos (57)VIII. 3. - CUANDO HACIENDA ABONE EL IMPORTE ADEUDADO.

Bancos (572) H.P. deudor por Iva (4700)

IX.) Nóminas.IX. 1. - AL CONTABILIZAR LA NOMINA DE LOS EMPLEADOS.IX. 1. 1. - Por el importe pagado a los trabajadores.Sueldos y salarios (640) Remuner. Ptes. Pago (4650)
HP acreedora IRPF (4751)
Seg. Social Acreedora (476)IX. 2. - AL PREPARAR LA LIQUIDACION DEL TC1.

Seguridad Social a cargo empresa (642) Seg. Social Acreedora (476)

(Por el importe a pagar que aparezca en el TC1 menos la cuota obrera, que ya se ha contabilizado en el punto anterior.)

IX. 3. - AL PAGAR LA NOMINA A LOS EMPLEADOS.IX. 1. 1. - Por el importe pagado a los trabajadores.

Remuneración. Ptes. Pago (4650) Caja o Bancos (57)

IX. 4. - AL LIQUIDAR EL TC1.

Seg. Social Acreedora (476) Caja o Bancos (57)

IX. 5. - AL LIQUIDAR EL MODELO 110 (IRPF).

H.P. Acreedora IRPF (4751) Caja o Bancos (57)

X.) Subvenciones.

X. 1. - SUBVENCIONES DE CAPITAL.

X. 1. 1. - Al recibirlas.

Caja o Bancos (57)

Subvenciones capital (130, 131)

X. 1. 2. - Al imputar como ingreso la parte que corresponda.

Subvenciones de capital (130, 131)

Sub. trasp. al resultado ejerc. (775)

X. 2. - SUBVENCIONES A LA EXPLOTACION.

Caja o Bancos (57)

Sub. oficiales a la explotación (740)

ANEXO 3: PLANTILLAS DE BALANCE

BALANCE DE SITUACION PARA PYMES

Cuentas	Rótulos de Balance	ACTIVO
	A) ACTIVO NO CORRIENTE.	
20, 280, 290.	I. Inmovilizado intangible.	
21, 281, 291, 23.	II. Inmovilizado material.	
22, 282, 292.	III. Inversiones inmobiliarias.	
24	IV. Inversiones a L/P en empresas del grupo y asociadas	
250-259, 26, 293-298	V. Inversiones financieras a largo plazo.	
474	VI. Activos por impuesto diferido.	
	B) ACTIVO CORRIENTE.	
30-39, 407	I. Existencias.	
	II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	
430, 431-437, 490, 493	1. Clientes por ventas y prestaciones servicios.	
5580	2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos.	
44, 460, 470-473, 544	3. Otros deudores.	
5303, 5304, 5313, 5314, 5323 5324, 5333, 5334, 5343, 5344, 5353, 5354, 5393, 5394, 5523, 5524, 5933, 5934, 5943, 5944, 5953, 5954.	III. Inversiones a corto plazo en empresas del grupo y asociadas.	
5305, 5315, 5325, 5335, 5345, 5355, 5395, 540-549, 551, 5525, 5590, 565, 566, 5935, 5945, 5955, 596, 597, 598.	IV. Inversiones financieras a corto plazo.	
480, 567	V. Periodificaciones a corto plazo.	
57	VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	
	TOTAL ACTIVO (A + B)	

Cuentas	A) PATRIMONIO NETO.	PASIVO
	A-1) Fondos propios.	
100,101,102. 1030, 1040.	I. Capital. 1.- Capital escriturado. 2.- Capital no exigido	
110.	II. Prima de emisión.	
112, 113, 114, 119.	III. Reservas.	
108, 109.	IV. Acciones y particip. en patrimonio propio	
120, 121.	V. Resultados de ejercicios anteriores.	
118.	VI. Otras aportaciones de socios.	
129.	VII. Resultado del ejercicio.	
557.	VIII. Dividendo a cuenta.	
130, 131, 132.	A-2) Subvenciones, donaciones y legados.	
	B) PASIVO NO CORRIENTE.	
14.	I. Provisiones a largo plazo.	
	II. Deudas a largo plazo.	
1605, 170.	1. Deudas con entidades de crédito.	
1625, 174.	2. Acreedores por arrendamiento financiero.	
1615, 1635, 171-179, 180, 185	3. Otras deudas a largo plazo.	
1603, 1604, 1613, 1614, 1623, 1624, 1633, 1634.	III. Deudas a largo plazo con empresas del grupo y asociadas.	
479.	IV. Pasivos por impuesto diferido.	
181.	V. Periodificaciones a largo plazo.	
	C) PASIVO CORRIENTE.	
499,529.	I. Provisiones a corto plazo.	
	II. Deudas a corto plazo.	
5105,520,527.	1. Deudas con entidades de crédito.	
5125, 524.	2. Acreedores por arrendamiento financiero.	
1034,1044, 190, 192, 194, 500-509, 5115, 5135,5145, 521-529, 551, 5525, 555, 5565, 5566, 5595, 560, 561.	3. Otras deudas a corto plazo.	
5103, 5104, 5113, 5114, 5123, 5124, 5133, 5134, 5143, 5144, 5523, 5524, 5563,5564.	III. Deudas a corto plazo con empresas del grupo y asociadas.	
	IV. Acreedores comerciales.	
400, 401, 403, 404, 405, 406.	1. Proveedores.	
41, 438, 465, 475, 476, 477.	2. Otros acreedores.	
	V. Periodificaciones a corto plazo.	

BALANCE PARA GERENCIA	ACTIVO
	B) ACTIVO CORRIENTE
	I. Tesorería
570	1. Caja
572	2. Cuentas corrientes
574	3. Cuentas ahorro
	II. Deudores
430,431,432,433,435,437	1. Clientes
440,441,449,460,470,471,472,473,544,5580	2. Otros deudores
436,45	3. Dudoso cobro
490,493,499	4. Previsión insolvencias
	III. Existencias
30,31,407	1. Materias primas
33,34,35	2. Productos terminados
32,36,39	3. Materiales diversos
480,540,541,542,543,545,546,547,548,549,565,566,567,596,597,598,5303 5304,5305,5313,5314,5315,5323,5324,5325,5333,5334,5335,5343,5344, 5345,5393,5394,5395,5523,5524,5525,5590,5933,5934,5935,5943,5944, 5945,5953,5954,5955	IV. Otras inversiones a corto plazo
	A) ACTIVO NO CORRIENTE
	I. Inmovilizado material
210,221,230,231	1. Terrenos y construcciones
212,213,232,233	2. Maquinaria e instalaciones técnicas
218	3. Elementos transporte
214,215,216,217,219,237,239	4. Otros inmovilizados
281,282,291,292	5. Amortización acumulada
	II. Inmovilizado inmaterial
200,2	1. Investigación y desarrollo
206	2. Aplicaciones informáticas
202,203,204,205,209	3. Otros inmovilizados
280,29	4. Amortización acumulada
22,282,292	III. Inversiones inmobiliarias
24,25,26,293,294,295,296,297,298,474	IV. Otras inversiones a largo plazo

CUENTA DE EXPLOTACION PARA PYMES

Cuentas	Rótulos de explotación
700, 701, 702, 703, 704, 705, (706), (708), (709)	1.- Importe neto de la cifra de negocios.
(6930), 71*, 7930	2.- Variación de existencias productos terminados y en curso de fabric
73	3.- Trabajos realizados por la empresa para su activo.
(600),(601),(602),606,(607),608,609,61*,(6931),(6932),(6933),7931,7932, 7933	4.- Aprovisionamientos.
740, 747, 75	5.- Otros ingresos de explotación.
64	6.- Gastos de personal
(62),(631),(634),636,639,(65),(694),(695),794,7954	7.- Otros gastos de explotación
68	8.- Amortización del inmovilizado.
746	9.- Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.
7951, 7952, 7955	10.- Excesos de provisiones.
(670),(671),(672),(690),(691),(692),770,771,772,790,791,792	11.- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.
(678), 778, 779	12.- Otros resultados.
	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN(1+2+3+4+5+5+7+8+9+10+11-
760, 761, 762, 769	13.- Ingresos financieros.
(660),(661),(662),(664),(665),(669)	14.- Gastos financieros.
(663), 763	15.- Variación de valor razonable en instrumentos financieros.
(668), 768	16.- Diferencias de cambio.
(666),(667),(673),(675),(696),(697),(698),(699), 766,773,775,796,797,798,799	17.- Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.
	RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17).
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)
(6300)*, 6301*, (633), 638	18.- Impuestos sobre beneficios.
	RESULTADO DEL EJERCICIO (C+18).

CUENTA DE EXPLOTACION PARA GERENCIA

Cuentas	Rótulos de explotación
700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 708, 709. 71, 693, 793. 73, 75, 740, 747.	I. Ingresos 1.- Ventas de mercad., productos terminados y servicio 2.- Variación existencias productos terminados y semiterminados 3.- Otros ingresos
600, 601, 602, 608, 6931, 6932, 6933, 7931, 7932, 7933. 606, 609. 61. 607.	II. Aprovisionamientos 1.- Compras de mercaderías y materias primas 2.- Rappels y descuento de compras 3.- Variación existencias materias primas y mercaderías 4.- Trabajos realizados otras empresas
640, 649. 641. 642.	III. Gastos personal 1.- Salarios del personal 2.- Indemnizaciones 3.- Seguridad Social
621. 625 622. 628. 624.	IV. Gastos generales 1.- Alquileres 2.- Primas de seguros 3.- Reparación y conservación 4.- Suministros (Agua, luz, combustibles) 5.- Transportes
623. 626. 629.	V. Servicios 1.- Asesoramiento 2.- Servicios bancarios y similares 3.- Otros servicios
627. 65, 670, 671, 672, 678, 690, 691, 692, 694, 695, 746, 770, 771, 772, 778, 779, 790, 791, 792, 794, 795. 631. 68	VI. Otros gastos 1.- Publicidad y relaciones publicas 2.- Exceso provisiones y otros gastos 3.- Otros tributos 4.- Dotación amortización inmovilizado
760, 761, 762, 766, 769, 773, 775, 796, 797, 798, 799. 660, 661, 662, 664. 665. 663, 666, 667, 668, 669, 673, 675, 696, 697, 698, 699, 763, 768.	1.- Ingresos financieros 2.- Intereses de deudas 3.- Gastos negociación efectos 4.- Otros gastos financieros
630.	1.- Impuestos sobre beneficios
	Resultado del ejercicio

ANEXO 4: EL TECLADO

El teclado ha sido y continúa siendo una de las herramientas más flexibles para la introducción de datos.

El hecho de que se pueda utilizar el ratón para facilitar determinadas tareas (para posicionarse en una determinada opción, para acceder directamente a un campo que se quiere modificar, ...) no puede significar en ningún caso un menoscabo o un desprecio hacia la utilización del teclado. Venimos de una aplicación que trabajaba en modo texto y cuyas teclas básicas eran “INTRO” para avanzar y “ESC” para retroceder. La sencillez a la hora de validar o de moverse dentro de una pantalla era uno de los principales valores de esa aplicación.

El entorno gráfico nos ofrece muchas más posibilidades, pero a la hora de movernos por dentro de la aplicación, hemos hecho y continuamos haciendo un esfuerzo constante por dar el máximo protagonismo posible al teclado, intentando sacar el máximo partido a un reducido número de teclas que permiten trabajar con Gesiem sin hechar mano del ratón en ningún momento.

Evidentemente no tenemos nada en contra de la utilización del ratón. Más aún, cuando hay aplicaciones que funcionan totalmente sin utilizar para nada el teclado (las pantallas táctiles son una variante de utilización del ratón). La utilización del ratón ha alcanzado ya una importancia tan grande que no necesita ninguna defensa por nuestra parte. De lo que se trata es de que cada cual, según sus preferencias, privilegie la utilización del teclado o del ratón en según que casos, para sacarles el máximo jugo a estas dos herramientas que han revolucionado el mundo del tratamiento de datos.

Vamos a pararnos, en primer lugar, en algunas teclas que funcionan en Gesiem igual que en cualquier otro programa Windows, como Word, Excel, ...

<ALT> Si nada más entrar a la aplicación pulsamos esta tecla veremos que se activa la primera opción de la barra de menús (“Acceso”). La pulsación de esta tecla provoca además que en todas las pestañas de menú se subraye una letra. Esto nos abre distintas posibilidades:

- Si pulsamos la tecla subrayada se desplegará el menú correspondiente. La tecla <ESC> cierra el menú desplegado.
- También podemos utilizar las fechas de la parte central del teclado para movernos por las distintas pestañas de la barra de menús.

También podemos utilizar la combinación de teclas para acceder directamente a la opción deseada. Por ejemplo: <Alt> + <V> desplegará directamente el menú de “Ventas”.

<TAB> o **<INTRO>** Provoca el desplazamiento al campo siguiente de introducción de datos.

<SHIFT> + **<INTRO>** Provoca el desplazamiento al campo anterior.

<CTRL> + **<A>** Activa la opción añadir.

<CTRL> + **** Activa la opción buscar (lupa) en algunos combos de clientes, introducción de líneas (presupuestos, pedidos, albaranes y facturas) de venta o de compra. También actúa en la introducción de asientos para buscar cuenta.

ANEXO 5: TRATAMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS

1. Al firmar el contrato de arrendamiento financiero.

1.1.- Si el contrato se ha liquidar antes de doce meses.

(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios
(Base imponible sin contar intereses)

Acreedores arrendamiento financiero a corto plazo (5240)

Los gastos asociados a la operación (corretajes, informes,...) se pueden incorporar también al inmovilizado:

(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios

Caja, Bancos (57)

o contabilizarlo directamente como gasto:

(6230_x) Gestiones asociadas arrendamiento financiero

Caja, Bancos (57)

1.2.- Si el contrato se ha de liquidar en un plazo superior al año.

(20, 21, 22) Inmovilizados intangibles, materiales, inmobiliarios
(Base imponible sin contar intereses)

Acreedores arrendamiento financiero largo plazo (1740)

Los gastos asociados a la operación pueden tratarse igual que ya hemos explicado en el punto anterior.

Por el importe del capital que se vaya a liquidar durante el ejercicio (sin contar los intereses) se hará a primeros de año el asiento:

1740_x Acreedores arrendamiento financiero a largo plazo

Acreedores arrendamiento financiero a corto (5240_x)

2. Al contabilizar cada factura de arrendamiento financiero.

Acreedores arrendamiento financiero a corto (5240_x) por el capital que se amortiza

Intereses de deudas (662) por los intereses

Hacienda pública iva soportado (4720)

Acreedores arrendamiento financiero a corto 5240_x

Si al contabilizar la factura no tenemos desglosada la parte de intereses, a final de año la cuenta 5240_x tendrá un saldo deudor, que coincidirá con lo que hemos pagado de intereses. Este saldo deudor se cancelará cruzando esta cuenta con la cuenta de gastos nos indicará lo que hemos pagado por ese concepto porque aplicando esta metodología la cuenta 5240_x debería estar a cero después de liquidar la última cuota del año.

También puede haber saldo distinto de cero si se hay alguna variación en los intereses aplicados (subida o bajada).

3. Al pagar la factura de arrendamiento financiero.

5240_x Por el importe total de la factura

Caja, Bancos (57)

Ejemplo explicativo:

Compramos a través de un arrendamiento financiero de dos años de duración un Coche-X por valor de 24.000 €. Los gastos asociados al leasing son 850 €. Para no complicarlo más vamos a suponer que el capital y el interés a pagar mensualmente es fijo. Capital a amortizar cada mes = 1000 €. Intereses mensuales = 70 euros.

Según lo que acabamos de decir haríamos los siguientes asientos:

ASIENTOS INICIALESAsiento-1.

2180_x Elemento transporte X 24.000

Arrend.financiero coche-x a largo 1740_x

Asiento-2.

2180_x Elemento transporte X 850

Caja/Bancos 57

Asiento-3.

1740_x Acreedor a largo 12.000

Acreedor a corto 5740_x

ASIENTOS MENSUALESAsiento mensual-1: factura.

5240_x (Concepto gasto)	1.000,00		
663	70,00		
473	171,20		
		1241,20	5240_x (Acreedor)

Asiento mensual-2: pago factura.

5240_x	1.241,20		
			Caja/Banco (57)

Para poder realizar esta movida en la tabla de acreedores se creará un acreedor_x que identifique perfectamente el arrendamiento financiero, cuya cuenta de enlace contable será la 5240_x. Esta cuenta reflejará los recibos y los pagos mensuales. Se creará también en la tabla de conceptos de cargo y abono un concepto que identifique el arrendamiento financiero en cuestión y cuya cuenta de enlace de gastos sea la 5240_x.

ANEXO 6: ENLACE GESIEM TARIC PARA AGENTES DE ADUANAS

La adaptación del Gesiem a la problemática de los agentes de aduanas, y más en concreto a los agentes de aduanas que utilizan el programa TARIC, se ha conseguido creando un programa de enlace que funcionará de la siguiente manera:

El programa Taric tiene una utilidad mediante la cual envía los clientes y las facturas según los rangos especificados. Se crea así un fichero plano (ASCII) que será chequeado por una utilidad de Gesiem: “Importación de datos de Taric”. Esta opción sólo está disponible para las empresas que en “Opciones de empresa” tengan seleccionado el perfil “Empresa de aduanas”.

Los criterios con los que hemos elaborado este programa de enlace son los siguientes:

1. Si el cliente o la factura que se está pasando ya existe en Gesiem no hará nada.
2. Si se ha modificado una factura en Taric posteriormente a pasarla a Gesiem, hay dos posibles soluciones:
 - Modificar la factura directamente en Gesiem
 - Borrar la factura en Gesiem y volver a traspasarla desde Taric.
3. Si un cliente ha cambiado de CIF las facturas pendientes de pasar a Gesiem de ese cliente no se aceptarán hasta que no se modifique manualmente el CIF del cliente, porque como ya hemos explicado al hacer el traspaso, si ya existe el cliente, el programa no hace nada.
4. Cuando se crea una ficha de cliente nueva esa ficha queda enlazada automáticamente a una ficha de aduana acreedora cuyo enlace contable es la cuenta “4150” + el nº de acreedor asociado. Esta ficha se crea para controlar si los pagos por cuenta de terceros que tiene que hacer el agente de aduanas se han realizado o no.
5. Si se accede a una ficha de “aduana acreedora” observareis que lleva una marca de “Asociado a cliente” y si pinchamos en la carpetita roja accedemos a la ficha del cliente.
6. A la hora de enlazar los conceptos de cargo/abono de TARIC nos hemos fijado en dos cosas :
 - la cuenta de enlace contable.
 - si esta sujeto a iva o es exento de iva.

En consecuencia es muy importante que estos datos estén bien parametrizados en Taric para evitar enlaces contables o errores de cálculo derivados de la aplicación/no-aplicación del iva.

Los conceptos que en TARIC llevan como cuenta de enlace contable “****” son los que corresponden en el argot aduanero a “GASTOS OFICIALES”. Dicho de otra manera: son los impuestos que paga el agente de aduanas por cuenta del cliente para el que realiza la gestión.

Estos conceptos están exentos de iva y la cuenta de enlace contable es la “4150” + el identificador de “aduana acreedora” relacionado con el cliente para el que se realiza la gestión.

El código de cliente y el código de “aduana acreedora” asociado a un cliente no tienen porque ser idénticos, aunque para facilitar el traspaso de los datos ya existentes hemos establecido una correspondencia mecánica entre los códigos de clientes existentes en ese momento y los códigos de “aduana acreedora” correspondientes. Pero para los clientes de nueva creación los códigos serán distintos. Decimos esto a título puramente informativo porque Gesiem internamente controlará perfectamente la relación entre la “4300” y la “4150” sin ningún tipo de problema.

7. Gesiem se relaciona con TARIC basándose, como hemos dicho anteriormente, en los cuatro primeros dígitos de la cuenta de enlace contable. En Gesiem no existen los conceptos de cargo y abono creados en TARIC. Los únicos conceptos que existen son los que marcan a que cuentas contables hay que contabilizar los importes. El campo referencia de Gesiem es el que enlaza o no enlaza con TARIC. Si los cuatro dígitos de la cuenta de enlace contable pasados por TARIC existen como referencia en la tabla de conceptos de cargo y abono de Gesiem la información quedará perfectamente identificada. Si no se encuentra ninguna coincidencia Gesiem grabará la información con un “código nulo” y la información asociada a esos “códigos nulos” irá a parar a la cuenta que se haya fijado en el fichero de empresas como cuenta de ventas. Conviene que la cuenta especificada en el fichero de empresas tenga un rango totalmente distinto a las cuentas que se están utilizando normalmente para facilitar la detección de errores en el traspaso.
8. Alguna de las cuenta de ventas puede recibir importes sujetos a iva e importes exentos. Para evitar cualquier confusión a este nivel cuando un concepto de TARIC no este sujeto a iva la referencia que se trasladara a Gesiem será los cuatro primeros dígitos de la cuenta del enlace contable + una “N” (de “No iva”).
9. De acuerdo con lo que venimos explicando los conceptos creados en Gesiem para enlazar con TARIC serían como sigue:

<u>Referencia</u>	<u>Denominación</u>	<u>Cta de ventas</u>
4150N	GASTOS OFICIALES – 4150N	4150
7001	COMISIONES OFICIALES – 7001	7001
7002	GASTOS REPERCUTIDOS – 7002	7002
7003	GASTOS CONSIGNATARIOS – 7003	7003
7003N	GASTOS CONSIGNATARIOS – 7003N	7003
7004	TRANSPORTES - 7004	7004
7005N	GASTOS BANCARIOS – 7005	7005
.....

Naturalmente las cuentas que acabamos de nombrar pueden codificarse con otros títulos o reunificarse, según los criterios de la gerencia. Nos hemos detenido en este tema simplemente para dejar muy claro como habría que crear un concepto de cargo o abono en Gesiem si hiciera falta.

10. Al utilizar la utilidad “Importación de datos de TARIC” Gesiem creará los clientes que no existan, así como las fichas de “Aduana acreedora” correspondientes, creará las facturas de venta y los asientos de ventas correspondientes, creará el recibo que tendrá que pagar el cliente y creará un recibo de “Aduana” acreedora para que tengamos muy claro que pagos de terceros hemos abonado y cuales no.
11. Gesiem concede suma importancia a la consistencia de la información y a la validez de la información. Consecuentemente con esto:
 - No grabará una ficha de cliente si ya existe un cliente con el mismo CIF o el mismo nombre.

- No grabará una ficha de cliente si la información traspasada desde TARIC es insuficiente. Los datos imprescindibles que tienen que llegar son: nombre fiscal, dirección, población, código postal y cif.
- Si el cif no es correcto la ficha de cliente tampoco se grabará.
- La no grabación de la ficha de un cliente traerá aparejada la no grabación de las facturas de ese cliente.

TRATAMIENTO DE LAS FACTURAS DE VENTA GESTIONADAS POR EL PROPIO AGENTE DE ADUANAS

Al emitir la factura al cliente se creará también el asiento contable correspondiente:

Total-a-pagar	4300xxxxxx		
		7000xxxx	Importe gestiones
		4770xxxx	Iva gestiones
		4150xxxx	Impuestos asociados

Se crea también un recibo por el Total a pagar, que hace deudor al cliente por ese importe que se cancelará cuando el cliente abone el importe correspondiente:

57 xxxxx	4300 xxxxx
----------	------------

Se crea también un recibo de Aduana acreedora (4150-xxxx) por el importe de los impuestos a pagar que se cancelará al hacer el pago de los impuestos en la aduana:

4150-xxxx	57 xxxxx
-----------	----------

TRATAMIENTO DE LAS FACTURAS DE VENTA/COMPRA GESTIONADAS POR OTROS AGENTES DE ADUANAS

Factura al cliente

Total-a-pagar	4300xxxxxx		
		7000xxxx	Importe gestiones
		4770xxxx	Iva gestiones
		4151 xx46	Impuestos asociados

Donde la cuenta 4151 xx46 será la cuenta del agente colaborador de Valencia. Si se tratará del colaborador de Madrid sería 4151 xx28, etc.

Al contabilizar la factura, se crea un recibo por el Total a pagar, que hace deudor al cliente por ese importe que se cancelará cuando pague el cliente:

57 xxxxx	4300 xxxxx
----------	------------

No se creará ningún recibo de aduana acreedora en este caso.

Factura del agente colaborador:

Importe Impuestos	4151_xx46
Gastos gestiones	6000 xxxxx
Iva	4720

4000-xxxx Total a pagar

Se creará tantos apuntes a la 4151_xx46 como duos tenga asociados la factura del agente colaborador, de manera que podamos controlar perfectamente los importes de impuestos que nosotros hemos repercutido a los clientes y los que nos repercute el agente de aduanas que ha hecho las gestiones.

Se creará un recibo por el total a pagar . Este recibo será del proveedor 4000_xxxx (cuenta del agente colaborador).

Pago fra. Proveedor

4000-xxxxx

57_xxxx