

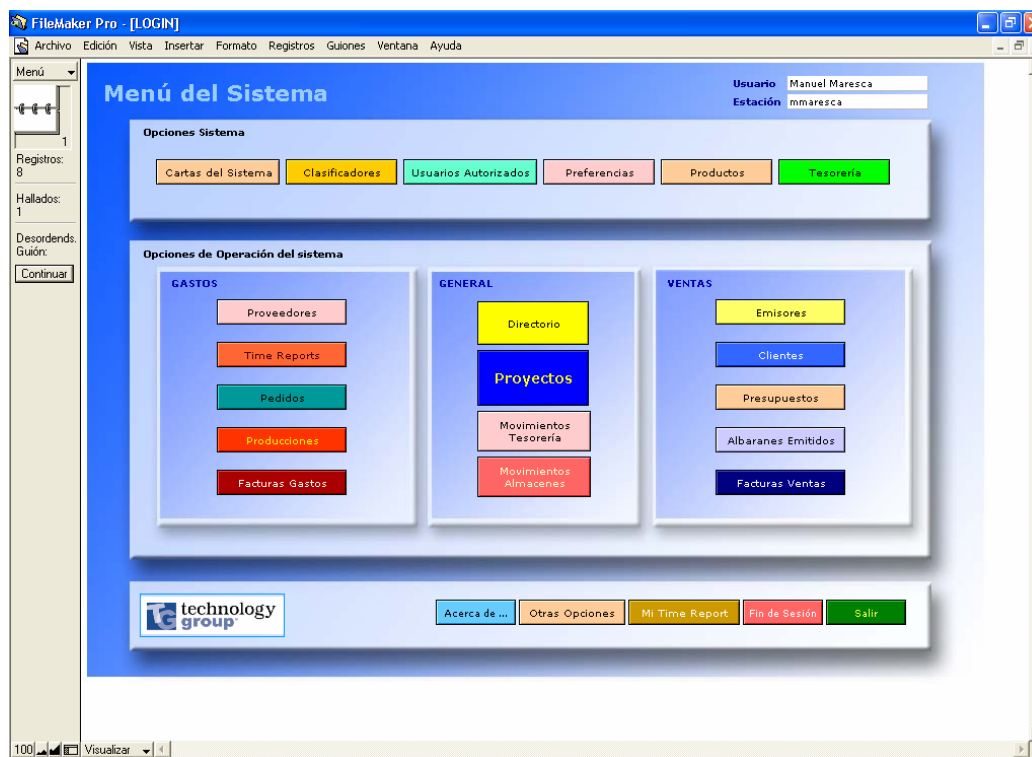


Gestión ERP 2.0

Con Módulo Stocks

Manual de Novedades sobre versión anterior

Para Windows y Macintosh



Technology Group
Mayo 2004

Índice

1. INTRODUCCIÓN	6
2. GESTIÓN DE PRODUCTOS	8
2.1. Descripción General	8
2.2. Productos Genéricos, Específicos y Presentaciones.....	8
2.3. Organización práctica del Catálogo de productos.....	10
3. ALMACENES Y GESTIÓN DE STOCKS.....	17
3.1. Descripción General	17
3.2. Crear, Modificar y Borrar Almacenes de un Emisor.....	17
3.3. Stock Actual y Stock Futuro	20
3.4. Stock Mínimo y Unidades de Pedido habitual	20
3.5. Gestión de Stocks: Inventario y apertura periódica	21
3.6. Cuenta de Contabilidad de la ficha de almacén	22
3.7. Movimientos asociados a Producciones (Salidas) y Pedidos (Entradas)	23
3.8. Pedidos Automáticos.....	23
4. PRESUPUESTOS: VENTA Y GESTION DE LA PRODUCCION	24
4.1. Descripción General	24
4.2. Presupuestos de Venta y Producción	24
4.3. Presupuestos de Venta y Producción Gestión de la producción	27
4.4. Propuesta de Gestión automática	30
4.5. Función que permite duplicar un presupuesto completo.....	30
4.6. Función que permite Copiar y pegar una línea de presupuesto.....	31
4.7. Opciones de un Presupuesto o de una línea de Presupuesto.....	32
4.8. Presupuestos sin totales automática o manualmente	34
4.9. Presupuestos con cláusula legal-contractual.....	34
5. PRESUPUESTOS Y ÓRDENES DE TRABAJO: UTILIZACIÓN DE IMÁGENES.....	38
5.1. Descripción General	38
5.2. Imágenes en Productos.....	38
5.3. Imágenes en Líneas de Presupuestos.....	39
5.4. Captura rápida de imágenes usadas anteriormente	40
5.5. Uso de imágenes en Proyectos y Órdenes de trabajo	40
6. DIRECTORIO: GESTIÓN DE FAVORITOS, MEJORAS ESTÉTICAS Y OTRAS.....	46

6.1. Descripción General	46
6.2. Ampliación Pantalla.....	46
6.3. Gestión de Favoritos.....	47
6.4. Automatismos en la introducción de localidades y códigos postales	48
7. MAILINGS: Plantillas de diseño de fondo: Fax	50
7.1. Plantillas de Diseño de Fondo	50
8. GESTIÓN DE USUARIOS: Cómo y quién puede detener el flujo del programa ..	52
8.1. Qué es el flujo del programa	52
8.2. Quién puede romper el flujo del programa	52
8.3. Cómo se detiene el flujo del programa	53
9. PROYECTOS: Resumen, Encargos y Pedidos	54
9.1. Descripción General	54
9.2. Resumen: Ingresos por entradas en Stock y Gastos por consumo de Stocks	54
9.3. Encargos: Parametrización de la generación automática de Líneas de Albarán/Ventas, Producciones Propias y Líneas de Pedidos	55
9.4. Producciones Propias: Mejoras a las órdenes de trabajo	57
9.5. Pedidos: Imprimir Pendientes e Informe de Productos.....	57
9.6. Facturas: Informe de Productos.....	58
10. MOVIMIENTOS DE STOCK	60
10.1. Descripción General	60
10.2. Gestión de Pedidos de almacén.....	60
10.3. Operativa de pedidos de almacén para un producto y un almacén	61
10.4. Operativa de anotación de consumos, trabajos terminados.....	65
10.5. Consejos para llevar un control idóneo de los almacenes	66
11. FACTURAS DE VENTAS Y GASTOS: Vencimientos automáticos	68
11.1. Descripción General	68
11.2. Cuenta Bancaria preferida del emisor.....	68
11.3. Días de pago, plazo de pago y de cobro del emisor	69
11.4. Días de pago, plazo de pago de proveedores.....	70
11.5. Días de cobro, plazo de cobro de cliente.....	70
11.6. Funcionamiento de los vencimientos automáticos	70
12. GESTIÓN COMERCIAL: Distribuidores y Agentes Comerciales	74
12.1. Descripción General	74
12.2. Gestión Comercial de Distribuidores.....	74
12.3. Gestión Comercial de Agentes	76

13. GESTIÓN DE LAS FACTURAS DE PROVEEDORES: Enlace a líneas de pedidos	80
13.1. Descripción General	80
13.2. Cómo construir una factura de Gasto a partir de las líneas de pedido realizadas.	80
14. GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES	82
14.1. Descripción General	82
14.2. Agrupación de pagos, Carta de Cortesía e impresión del talón	82
15. GESTIÓN DE TESORERÍA (o MOVIMIENTOS DE ALMACENES)	84
15.1. Descripción General	84
15.2. Estimaciones	84
15.3. Informes de Estimaciones de Tesorería	85
15.4. Consejos para llevar un control idóneo de la tesorería.....	86

1. INTRODUCCIÓN

Este Manual resume las mejoras y modificaciones realizadas al programa de Gestión ERP realizadas hasta Mayo 2004. Para comprender completamente el programa de Gestión ERP es necesario leer el Manual de Usuario de la aplicación, además, de este documento que tiene en sus manos.

Aunque el número de cambios es muy amplio, la funcionalidad en general se mantiene. Los cambios más notables son:

- Gestión de Almacén y Stocks con almacenes múltiples
- Desglose de Presupuestos para Producción y Para venta
- Adaptación a las pantallas de 1024 x 768
- Cambios Estéticos

Poco a poco se irán repasando los cambios realizados en cada zona del programa.

2. GESTIÓN DE PRODUCTOS

2.1. Descripción General

Para desarrollar una gestión de Almacén y Stocks ha sido necesario dotar al catálogo de productos de una mayor riqueza de configuración y funcionalidades. A continuación se explican los cambios realizados para pasar en siguientes capítulos a la descripción del funcionamiento de los Almacenes.

2.2. Productos Genéricos, Específicos y Presentaciones

Un producto se cataloga como Genérico cuando es factible de ser vendido a nuestros clientes. En un lenguaje más contable podríamos decir que es un Producto Terminado.

Un producto se clasifica como Específico cuando se desea controlar el stock sobre él. Es decir es un producto que se almacena para su venta. En el lenguaje más técnico sería una materia prima. De estos productos nos interesa saber cuál es su valoración que, la mayor parte de las veces, suele coincidir con el precio de adquisición.

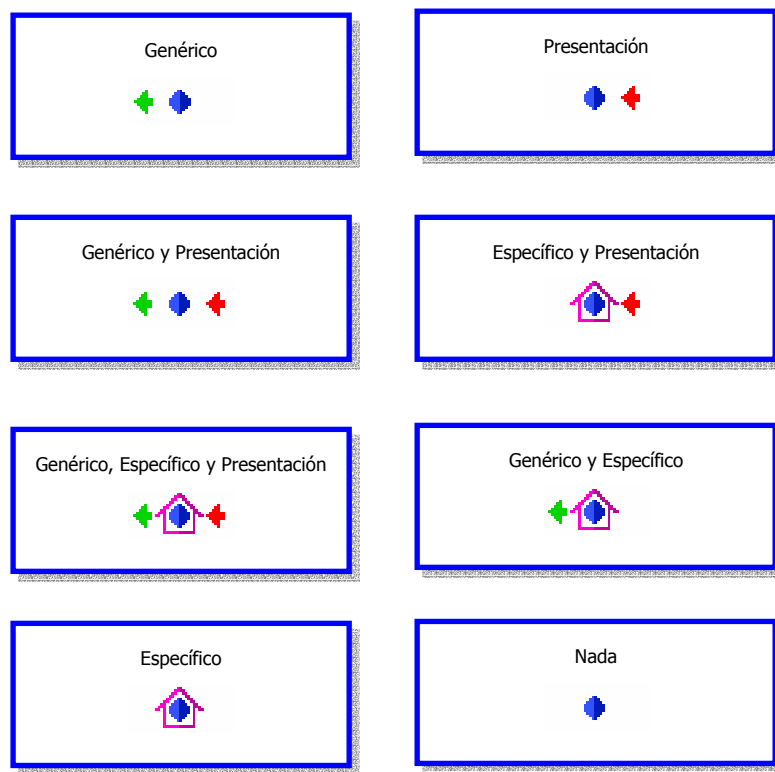
Un producto se define como Presentación cuando es un producto que puede adquirir de nuestros proveedores en una forma, cantidad, presentación y precios definidos.

Un producto puede ser a la vez las tres cosas, o ser alguna de ellas o un par de ellas. Todas las combinaciones son posibles. Existen distintos escenarios en los que me gustaría explicar qué productos son de cada tipo.

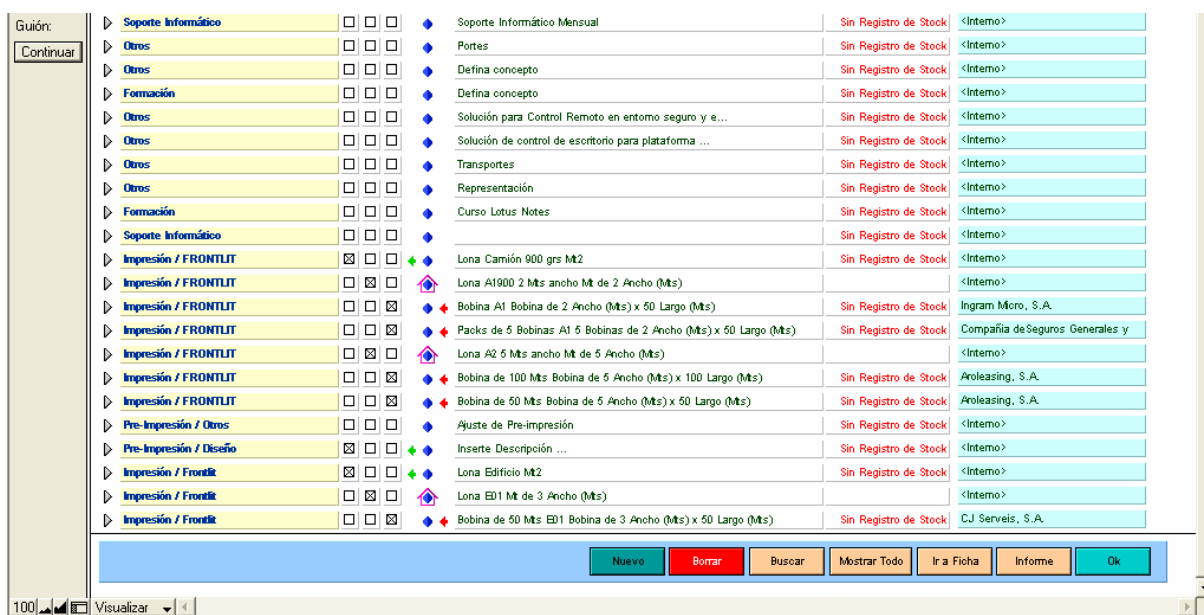
Una empresa que vende sólo servicios, por ejemplo, normalmente no tiene casi ningún producto que sea Específico. Manejará un catálogo de productos Genéricos (que puede vender a sus clientes).

Una empresa que tiene operaciones de intermediación o compra-venta, es decir compra una materia, aplica su valor añadido y la vende como genérico, sin mantener Stocks, tendrá un catálogo de Genéricos y Presentaciones. Por ejemplo comprará monitores de ordenadores como productos presentación para conformar un producto genérico que es un Ordenador con su monitor. Si vendiera el Monitor aisladamente, el Monitor sería un Producto Genérico-Presentación. En estos casos las compras son en relación con las Ventas, no se almacena material alguno.

Otro escenario, que implica el uso de almacenes, se compone de productos que son comprados al proveedor en una determinada presentación, almacenada a los propósitos de la producción en base a otro producto y vendidos como genéricos a los clientes. Veamos un ejemplo. Una empresa que se dedica a la producción de carteles de gran formato vende a sus clientes un cartel especial para servir de cubierta a los Camiones. Este producto, Genérico, es llamado Lona Camión. El producto Lona Camión se puede fabricar partiendo de distintos tipos de Lona con distintos anchos, medidas y calidades. Una de ellas podría ser el producto específico "Lona de Camión de 3 Mts de Ancho". Este producto requiere llevar el control de Stocks medido en Metros lineales de producto. Pero la compra a los proveedores se realiza de modo distinto. Se compra por Bobinas de 15 Mts lineales de 3 Mts de ancho. Incluso podrían existir otras presentaciones de otros proveedores o el mismo proveedor, con distintos números de bobinas o metros lineales en cada bobina. Estos últimos son los llamados productos presentación.



Dentro del programa de gestión para facilitar el reconocimiento de cada tipo de producto se le asigna un icono según las imágenes anteriores.

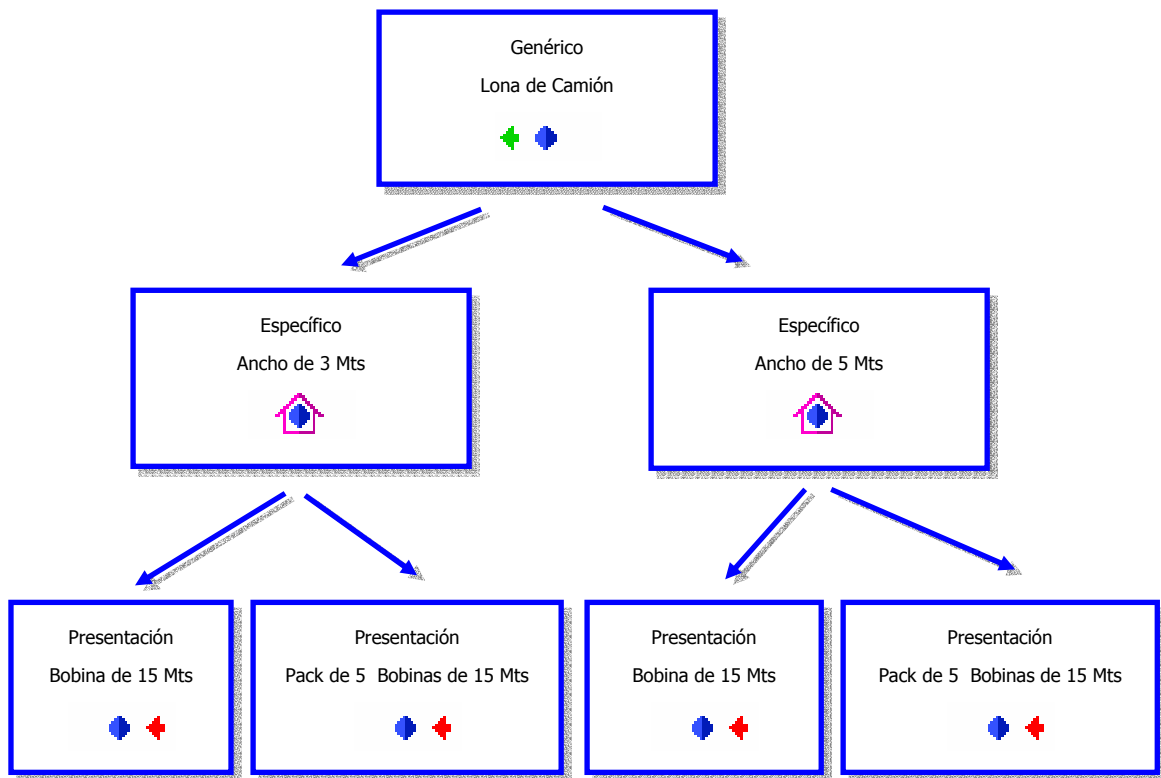


Este es el aspecto que presenta el Listado de Productos.

2.3. Organización práctica del Catálogo de productos

Siguiendo con el ejemplo anteriormente citado veamos cómo debemos dar de alta los productos siguientes.

Completando el ejemplo ya citado, supongamos que tenemos un genérico llamado Lona de Camión que habitualmente vendemos a nuestros clientes. Para producir carteles bajo la denominación genérica de Lona de Camión, se utilizan 2 tipos de material específico: uno de ellos de un ancho de 3 Mts y el otro de un ancho de 5 Mts. A su vez para suministrar nuestro almacén de los productos específicos se mantienen relaciones comerciales con 1 proveedor que suministra ambos anchos.



Veamos, paso a paso como daríamos de alta estos productos adecuadamente.

En primer lugar vamos a crear el producto Genérico. Para ello nos dirigimos, desde el menú Principal, a los Productos pulsando sobre el botón de Productos.

Una vez allí pulsamos sobre el botón de Nuevo y nos aparecerá una ficha nueva en la pantalla. Comenzamos a rellenar campos.

Ficha de Producto / Servicio

Datos del Producto / Servicio

Tipo: ☒ Genérico ☐ Específico ☐ Presentación

Familia: Frontit

Descripción: Lona Camión

Nuestra Ref: LC-01

Su Ref:

Cód Contable:

1,0000 Mt2 Mts2

Mt2

Equivale a ...

Datos del Pro...

Directorio

Precios Adquisición / Venta - EUROS

Ud Adquisición:

Margen venta (%):

Ud Venta Man: 19,00

Decimales Red: 2,00

Ud Venta: 19,00 EUROS/Mt2

Ud Adquisición:

Tipo Iva (%): 16,00

Magnitud Dimensiones: Mts

Sujeto Comisión Agente (%): 100,00

NIF:

Stocks

Almacenes:

Stock Mínimo:

Stocks:

Sin Registro de Stock

Totales:

Productos Relacionados

Producto Padre:

Fav Productos Relacionados

N

Visualizar

Una vez fijados los campos esenciales: Tipo, Familia y Descripción podemos pasar al resto de campos.

Casilla de Marcar Genérico: Debe quedar marcada.

Existen tres campos para calificar la forma de medir este producto. Los tres campos tienen sentido multiplicativo y se puede utilizar solo el primero, los dos primeros o los tres campos existentes. En nuestro caso particular tenemos fijamos el valor 1 y en las magnitudes el valor "Mts Mts2". Esto indica que el producto genérico "Lona Camión" con nuestra referencia LC-01 se vendrá sobre la base de Metros cuadrados. La forma tan curiosa de exponer las magnitudes (Mt2 Mts2) permite distinguir el plural del singular.

En la zona de precios indicamos que el precio base (por Metro cuadrado) será de 19 euros más el iva que es 16%. Las dimensiones de los productos a valorar nos las van a dar, habitualmente en Metros, (nos dirán por ejemplo 7,80 x 9,90 mts) y está sujeto a comisión comercial del 100%. Más adelante se verá cómo manejar este porcentaje para realizar labores de gestión de comercial con Agentes.

Una vez terminado estas anotaciones pasamos a crear los productos específicos relacionados. Es decir la Lona de Camión de 3Mts de ancho y la de 5 Mts de ancho. Para ello pulsamos sobre el botón "N" en la zona del portal de Productos relacionados. Aparecerá una línea nueva en dicho portal en la que debemos dar un clic sobre el botón de editar (->).

Ficha de Producto / Servicio

Datos del Producto / Servicio

Tipo: ☒ Genérico ☒ **Específico** ☐ Presentación

Familia: **Frontlit**

Descripción: Lona Camión

Nuestra Ref: LC-01-01

Su Ref:

Cód Contable: 0001

1,0000 Mt Mts

3,0000 Ancho (Mts)

Mt de 3 Ancho (Mts)

Equivale a ... 3,0000 Mt2

Datos del Proveedor

Prov: <Interno>

Proveedor:

Factura como:

NIF:

Precios Adquisición / Venta - EUROS

Ud Adquisición: 45,00

Margen venta (%): %

Ud Venta Man: 2,00

Decimales Red:

Ud Venta: EUROS/Mt de 3 Ancho (Mts)

Ud Adquisición: 15,00 por Mt2

Tipo Iva (%): 16,00

Magnitud Dimensiones:

Sujeto Comisión Agente (%): 100,00

Stocks

Almacenes: DI Madrid, DI Levante

Stock Mínimo: 0,00

Actual: 0,00

Futuro: 0,00

Totales: 0,0000

Productos Relacionados

Producto Padre: Lona Camión (Mt2)

Fav. Productos Relacionados:

El producto se debe marcar como específico en primer lugar. Más tarde insertamos la descripción y, dado que es un producto específico, debería tener un código contable. Más adelante se explica como se genera la cuenta contable para esa "Materia prima" en función del almacén en el que se encuentre el producto.

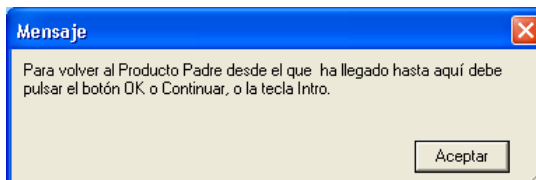
En la zona de calificación de medidas insertamos en el primer campo 1 Mt Mts y en la segunda dimensión (segundo campo) el valor 3 Mts. El programa crea automáticamente la magnitud para medir este producto en "Mts (lineales) de 3 Ancho (Mts)". Introducimos el coeficiente de conversión al producto padre (recordemos que son Mts2) que en este caso es 3. Es decir 1 Mt de ancho 3 Mts equivalen a 3 Mts2.

Se puede comprobar como se crean las fichas de almacén en cuanto se marca un producto como específico. En el caso del ejemplo estamos manejando dos almacenes que han sido creados previamente. Más adelante, en este manual, aprenderá a crear almacenes.

En la zona de precios anotamos el precio de adquisición, que aquí tiene el valor de precio de valoración de Stocks. También puede servir de base para el cálculo de los costes directos de producción. No tiene sentido definir un precio de venta (a través de manual o bien con un margen de un producto que no sea un genérico).

Al poner el precio de este producto el programa calcula automáticamente la equivalencia con relación al producto padre y nos dice que el precio es de 15 "euros/mts2". Igualmente al caso anterior se fija el IVA y el porcentaje de fijación a comisión de agentes.

Para volver al producto padre debe pulsar sobre el botón OK o Continuar o, simplemente, pulsar sobre la tecla Intro. Si pulsa en el botón de navegación a la ficha del padre recibirá un mensaje como el que sigue.



Una vez en la ficha del Padre, creamos el segundo producto específico que tiene 5 Mts de ancho. Al final queda la ficha como sigue.

Una captura de pantalla de la interfaz de FileMaker Pro. El título de la ventana es "Ficha de Producto / Servicio".

Datos del Producto / Servicio

- Tipo: Impresión
- Familia: Frontlit
- Descripción: Lona Camión
- Nuestra Ref: LC-01-02
- Su Ref:
- Cód Contable: 0002

☐ Genérico ☒ Específico ☐ Presentación

1,0000 Mt Mts
5,0000 Ancho (Mts)

Mt de 5 Ancho (Mts)
Equivale a ... 5,0000 Mt2

Datos del Proveedor

Prov: <Interno>
Proveedor:
Factura como:
NIF:

Precios Adquisición / Venta - EUROS

Ud Adquisición: 75,00
Margen venta (%): %
Ud Venta Man:
Decimales Red: 2,00
Ud Venta: EUROS/Mt de 5 Ancho (Mts)
Ud Adquisición: 15,00 por Mt2

Tipo Iva (%): 16,00
Magnitud Dimensiones:
Sujeto Comisión Agente (%): 100,00

Stocks

Almacenes: DI Madrid, DI Levante
Stock Mínimo: 0,00
Actual: 0,00
Futuro: 0,00

Productos Relacionados

Producto Padre: Lona Camión (Mt2)
Fav. Productos Relacionados:

Volviendo al producto padre vemos que ya se han definido ambos productos "hijos" o productos relacionados.

Una captura de pantalla de la interfaz de FileMaker Pro, similar a la anterior, pero con un mensaje de error superpuesto.

Sin Registro de Stock

El mensaje "Sin Registro de Stock" aparece en grandes letras rojas en el centro de la pantalla.

Productos Relacionados

Producto Padre: Lona Camión (Mt2)
Fav. Productos Relacionados:
Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))
Lona Camión (Mt de 5 Ancho (Mts))

Para completar el esquema debemos definir 2 presentaciones relacionadas con cada uno de los productos específicos. Para ello debemos navegar hasta cada producto específico y definir dichas presentaciones. Recordamos que son cada una de ellas 1 bobina de 15 Mts

y un Pack de 5 bobinas de 15 Mts que, en base al ejemplo, se supone que tienen un precio promocional al ser un pack.

En este producto, que debe ser marcado como Presentación, es necesario definir algunos campos que en los otros no se han rellenado. En primer lugar los campos "Su Ref" y Datos del Proveedor. Este es un producto que se puede comprar a un proveedor y debe estar registrado con la referencia del proveedor, además de la referencia nuestra, interna.

En este caso tenemos una bobina de 3 Mts de ancho y 15 Mts de largo. La calificación de las medidas es tal como suena: 1 Bobina (primera dimensión) de 3 Mts de ancho (segunda dimensión) y 15 Mts de largo (tercera dimensión). La equivalencia con el producto padre (en este caso era 1 Mt lineal de 3 Mts de ancho) es 15.

Introducimos el precio del producto que nos hace este proveedor.

Volvemos al producto padre y hacemos igual para el pack de 5 bobinas. Naturalmente, para hacer más real el ejercicio, debemos pensar que el coste del pack de 5 bobinas es algo inferior al coste de multiplicar 5 por el coste de una bobina suelta. Esto quiere decir que, contablemente, cuando se compra un pack se produce un ingreso porque entran en el stock materiales que tienen una valoración superior al precio de compra. Esto es isaber comprar!.

Aquí se puede comprobar como el precio por 3 Mts de ancho es de 40 euros, mientras que en el caso anterior es de 45 euros.

El producto específico padre queda relacionado con sus dos formas de presentación tal y como se ve en la figura.

Desde la ficha del producto padre marcamos la casilla de favorito en la presentación que, salvo orden en contrario, será nuestro modo de pedir el material. Hay que darse cuenta que se indica en la presentación la unidad de pedido, proveedor y precio. Esto se utilizará para la confección de pedidos automáticos. No olvide marcar la casilla de Pedido Automático si quiere dejar este producto específico bajo este proceso automático.

Por último completamos la definición de los productos presentación del producto específico Lona Camión 5 Mts y pedimos un informe por Familias.

FileMaker Pro - [LIB_LIB]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Informe ...

Páginas: ?

Guión:
Continuar

Informe de Productos y Servicios

Agrupado por Familias

Página 1
Fecha 14/05/2004
Hora 19:34:02
Impresión / Frontlit
Valores en EUROS

Impresión / Frontlit

Producto / Servicio	Proveedor	G	E	P	Adquisición	Venta
Lona Camión NRef: LC-01 RefPr: <SinRef> M2	<Intemo>	☒	☐	☐		19,00
Productos Relacionados Lona Camión M2 de 3 Ancho (Mts) NRef: LC-01-01 RefPr: <SinRef> Lona Camión M2 de 5 Ancho (Mts) NRef: LC-01-02 RefPr: <SinRef>						
Lona Camión NRef: LC-01-01 RefPr: <SinRef> Lona Camión (M2) / M2 M2 de 3 Ancho (Mts)	<Intemo>	☐	☒	☐		45,00
Stocks DI Madrid 31100001 ST Real 0,00 ST Futuro 0,00 DI Levante 31200001 ST Real 0,00 ST Futuro 0,00						
Productos Relacionados Lona Camión 5 Bobinas de 3 Ancho (Mts) x 15 NRef: LC-01-01-02 RefPr: SXWS-234-78-90WER Lona Camión Bobina de 3 Ancho (Mts) x 15 Largo NRef: LC-01-01-01 RefPr: WS-234-78-90WER						
Lona Camión NRef: LC-01-02 RefPr: <SinRef> Lona Camión (M2) / M2 M2 de 5 Ancho (Mts)	<Intemo>	☐	☒	☐		70,00
Stocks DI Madrid 31100002 ST Real 0,00 ST Futuro 0,00						
Productos Relacionados Lona Camión 5 Bobinas de 5 Ancho (Mts) x 15 NRef: LC-01-02-02 RefPr: SXQWTYER						

100 Vista previa

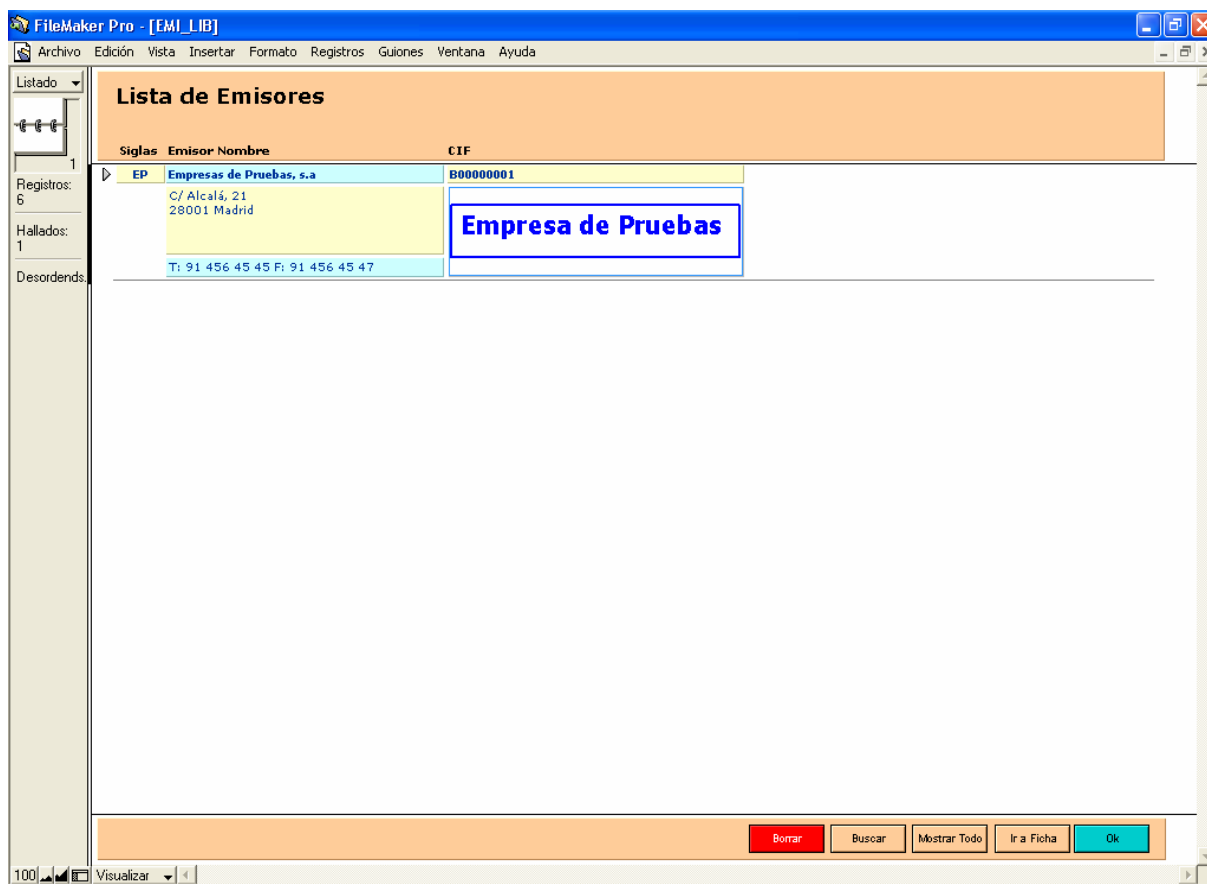
3. ALMACENES Y GESTIÓN DE STOCKS

3.1. Descripción General

Se dan las claves para conocer cómo crear almacenes, realizar la clasificación de los productos para la automatización de los pedidos de almacén.

3.2. Crear, Modificar y Borrar Almacenes de un Emisor

Como ya sabemos el programa permite el manejo de distintos Emisores u Operadores. Cada uno de ellos puede tener asociado uno o varios almacenes. Para crear, editar o eliminar los almacenes es necesario acceder a la ficha de emisores. Desde el menú principal se accede con un nuevo botón llamado Emisores.



Desde aquí pulsamos navegamos hasta la ficha del emisor seleccionado.

En la ficha del emisor tenemos un portal en el que se definen los Almacenes. Para crear un almacén debemos pulsar sobre el botón de Nuevo que hay en la cabecera del portal. La creación de un almacén supone la creación de todas las fichas de almacén de los productos que estén catalogados como Específicos en la base de datos.

FileMaker Pro - [EMI_LIB]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Emisor

Datos del Emisor

Empresas de Pruebas, s.a EP

9338 Madrid

NIF B00000001

Datos para Facturación

Empresas de Pruebas, s.a

C/ Alcalá, 21
28001 Madrid

B00000001

Datos Administración

Máscara Factura

Prefijo Factura

Sufijo Factura

Últ. Número

Próximo Número 1

Facturar desde este emisor con los siguientes datos

Razón

Domicilio

Almacenes

Almacenes

Nuevo Almacén

Otros datos de configuración por defecto

Medio de Pago por defecto

Plazo de Pago por defecto

Día de Pago por defecto

Etiqueta Observaciones 1

Etiqueta Observaciones 2

Medio de Cobro por defecto

Plazo de Cobro por defecto

Etiqueta Observaciones 3

Etiqueta Observaciones 4

El resultado es la creación de una ficha de almacén.

FileMaker Pro - [EMI_LIB]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Emisor

Datos del Emisor

Empresas de Pruebas, s.a EP

9338 Madrid

NIF B00000001

Datos para Facturación

Empresas de Pruebas, s.a

C/ Alcalá, 21
28001 Madrid

B00000001

Datos Administración

Máscara Factura

Prefijo Factura

Sufijo Factura

Últ. Número

Próximo Número 1

Facturar desde este emisor con los siguientes datos

Razón

Domicilio

Almacenes

Almacenes

Nuevo Almacén

☐ Centro

Código Contable 1

1053 Luis Pruebas Correctas

C/ Alcalá, 21
28001 Madrid

eMail: pruebas@empresapruebas.es

Móvil: 606 606 606

Proyecto para relacionar los pedidos automáticos

480 2004/2T Pedidos Almacén

Pedidos Aconsejados LP Abiertas 0 Cerrar Pend Imp

Otros datos de configuración por defecto

Medio de Pago por defecto

Plazo de Pago por defecto

Día de Pago por defecto

Etiqueta Observaciones 1

Etiqueta Observaciones 2

Medio de Cobro por defecto

Plazo de Cobro por defecto

Etiqueta Observaciones 3

Etiqueta Observaciones 4

Logotipo

Empresa de Pruebas

Agrupar por familias ☐ Sí ☐ No Separación Cabecera

Borrar Buzcar Mostrar Todo Ir a Listado Ok

Definimos el nombre del almacén, el código contable (ya se verá cómo afecta a la generación de la cuenta contable de cada ficha de almacén) y se definen los siguientes campos.

La casilla para marcar que hay entre el botón de navegación y el nombre del almacén indica si se trata del almacén por defecto que será utilizado en las operaciones automáticas. Hay que marcarlo cuando se tienen varios almacenes para que se escoja el preferido salvo que se indique lo contrario.

También hay que seleccionar un contacto que contiene los datos de dirección y localizadores del almacén. Por tanto, con carácter previo, debe tener metidos estos datos en el Directorio.

Asimismo se debe asociar al almacén un proyecto en el que se anotarán todas aquellas operaciones de pedidos automáticas. Este proyecto se puede definir con un ámbito temporal, por ejemplo los pedidos del almacén del trimestre 2004 Q1, o de otro modo según las necesidades de la empresa.

Al pulsar sobre el botón de navegación al almacén accedemos al listado de fichas de almacén. En el caso de la figura tenemos 2 fichas de almacén.

FileMaker Pro - [ALM_PRO]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Listado

1

Registros: 12

Hallados: 2

Lista de Fichas de Almacén de Productos / Servicios

Almacén	Familia	Genérico	Específico	Pedido Auto	ST Mín	Ped Habitual
EP Centro	Impresión / Frontlit	Lona Camión (Mt2) / Mt2	Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))	☒	0,00	1,00 x 75,00
EP Centro	Impresión / Frontlit	Lona Camión (Mt2) / Mt2	Lona Camión (Mt de 5 Ancho (Mts))	☒	0,00	1,00 x 75,00

Accedemos a una de ellas y vemos su composición y campos.

FileMaker Pro - [ALM_PRO]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

1

Registros: 12

Hallados: 2

Desordend. Guion.

Continuar

Ficha de Almacén de Productos / Servicios

Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))

Datos del Producto / Servicio

Impresión / Frontlit

Gen Lona Camión (Mt2) / Mt2

Esp Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))

Mag Mt de 3 Ancho (Mts)

Conta 31100001

Situación del Stock

EP Centro

Stock Mínimo 0,00

Pedido Habit 1,00 x 75,00 = 75,00

Pedido Acons 1,00 x 75,00 = 75,00

0,00 x 75,00 = 0,00

Stocks

Pedido Automático ☒

Actual 0,00

Futuro 0,00

Movimientos Ya Realizados

Movimientos Reales del mes

Ok? Fecha Concepto Uds

Suma Movimientos Reales del Trimestre 0,00

Movimientos Futuros

Movimientos Estimados

Ok? Fecha Concepto Uds

Suma Movimientos Estimados 0,00

Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

No tiene movimientos porque acaba de ser creada como fruto de la creación del almacén.

Para gestionar de una manera semiautomática el almacén es necesario ingresar unos datos a continuación: Uds de pedido habitual y Stock mínimo. También se mencionan valores de Stock actuales y de futuro, veamos que significan estos campos.

3.3. Stock Actual y Stock Futuro

La situación corriente de una empresa implica la movilidad de productos en el almacén. Es importante distinguir entre la situación actual del stock de cada producto y la situación futura. La relación entre ellas es:

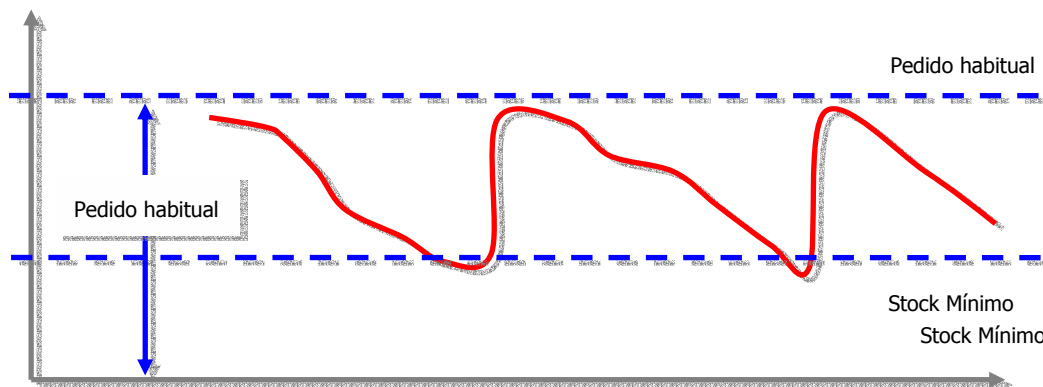
$$\text{Stock Futuro} = \text{Stock Actual} - \text{Salidas previstas} + \text{Entradas Previstas}$$

Las Entradas Previstas son las que se relacionan con los pedidos tramitados, pero no recibidos todavía. Las Salidas previstas se relacionan con las producciones previstas pero aún todavía no realizadas.

Se verá más adelante que los movimientos de almacén, al igual que los movimientos de tesorería, tienen un campo de OK que indica si son una estimación o bien es un dato ya realizado. Esto permitirá obtener informes de previsiones de Stocks igual que se obtienen las previsiones de tesorería.

3.4. Stock Mínimo y Unidades de Pedido habitual

Con estos parámetros se pueden facilitar mucho las operaciones de pedidos para simplificar la gestión del almacén.



Esta gráfica muestra el movimiento clásico de un producto en un almacén con el transcurso del tiempo. Se van realizando producciones y se va consumiendo el producto poco a poco. Cuando se alcanza el valor de Stock Mínimo, se realiza el pedido adecuado para conseguir el nivel de pedido habitual que lleva al Stock hasta una línea más alta que el Stock mínimo. Esta forma de regulación se llama histéresis. Pedido habitual y Stock mínimo deben ser definidos con arreglo a las circunstancias de la producción y de los tiempos de recepción de los pedidos realizados. Ajustar bien estos parámetros suele ser una labor en la que se pone de manifiesto la experiencia de los gerentes de almacén.

Estos valores pueden ser editados desde la ficha de almacén o desde la ficha del producto específico.

3.5. Gestión de Stocks: Inventario y apertura periódica

Los almacenes hay que inventariarlos con una determinada frecuencia. Estas operaciones de inventario se pueden registrar en el programa con una periodicidad trimestral, aunque se podría hacer más frecuentemente, no suele ser muy habitual una frecuencia superior a un trimestres. Incluso lo más habitual es que sea en semestres o años cuando se realizan los inventarios.

A nivel de programa las operaciones de inventario suponen una Salida (Manual) de las unidades teóricamente en el almacén (Stock Actual) y una entrada de las realmente contadas del almacén (arqueo o recuento de productos). Estas operaciones, ambas requieren la entrada de datos manuales en los Stocks. Esto quiere decir que no están asociadas a entradas por pedidos ni a salidas por producciones.

Para realizarlas desde la misma ficha de Stock de un producto tenemos el botón Nuevo para crear una nueva anotación. Veamos el ejemplo de una entrada en Stock por Stock Inicial.

Esta ficha contiene muchas analogías con la ficha de movimientos de tesorería, ya que en esencia son muy parecidas. Hemos indicado el movimiento manual con la contrapartida de "Stocks Acopio de Materias primas" que es una cuenta de ingresos y hemos ingresado las unidades. Tal y como está la figura sólo nos quedaría marcar la casilla de OK para dar el movimiento como realizado.

Al pulsar sobre el botón OK volvemos a la ficha de Stock que muestra el movimiento, como realizado ya, en el portal de movimiento realizados. El Stock Actual y por supuesto el Futuro muestran el nuevo valor de 23 unidades.

FileMaker Pro - [ALM_PRO]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Almacén de Productos / Servicios Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))

Datos del Producto / Servicio

Impresión / Frontlit

Gen Lona Camión (Mt2) / Mt2

Esp Lona Camión (Mt de 3 Ancho (Mts))

Mag Mt de 3 Ancho (Mts)

Conta 31100001

Situación del Stock

EP Centro

Stock Mínimo 0,00

Actual 23,00

Futuro 23,00

Pedido Habitual 1,00 x 75,00 = 75,00

Pedido Acons 0,00 x 75,00 = 0,00

Movimientos Ya Realizados

Movimientos Reales del mes: 2004/2T

Ok?	Fecha	Concepto	Uds
	14/05/04	Stock Inicial	23,00

Suma Movimientos Reales del Trimestre 23,00

Movimientos Futuros

Movimientos Estimados

Ok?	Fecha	Concepto	Uds
-----	-------	----------	-----

Suma Movimientos Estimados 0,00

Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

Los movimientos del portal de "Realizados" se visualizan filtrados por trimestres.

3.6. Cuenta de Contabilidad de la ficha de almacén

Dado que un mismo Emisor puede tener varios almacenes y cada almacén, a su vez, tiene una ficha para cada producto específico la codificación de cuentas debe ser consecuente con esta estructura.

Así, empezamos a definir valores en la ficha de preferencias desde el menú principal. Allí debemos definir las cuentas contables relacionadas con los movimientos y registros de almacén. Así como cuántos dígitos se necesitan para el código de almacén y de cuántos dígitos se compone la parte del código que se relaciona con el producto. En este caso son 1 para el almacén (esto quiere decir que podemos codificar hasta 10 almacenes) y 5 dígitos para el código contable del producto (es decir podemos codificar hasta 100.000 productos específicos distintos).

En este caso se tomaría la cuenta por defecto de materias primas y se ponen en la cola el código de almacén y el código de producto.

- 31000001 Cuenta por defecto Materias Primas
- 31 Prefijo de cuenta por defecto Materias Primas (3 dígitos)
- 1 Código de Almacén – Depende de cada almacén (1 dígito)
- 00001 Código de producto – Depende de cada producto (5 dígitos)

De esta manera se componen las cuentas contables de cada producto en cada almacén.

Existe también una para llevar los movimientos entre almacenes, igual que sucede con el módulo de tesorería.

En el caso de llevar una contabilidad con 10 dígitos podrían utilizarse hasta 6 dígitos para productos (1 millón de productos específicos) y 2 dígitos para almacenes (100 almacenes).

Preferencias

Moneda Principal ☐ PTS ☒ EUROS

Operador por defecto 9 Technology Group, s.l.

Cuentas para el traspaso a Contabilidad
Cuentas que se usarán por defecto

Categoría	Código	Nombre
Ventas	70500099	ERP Ventas Sin Clasificar
Gastos	60000001	ERP Gastos Sin Clasificar
Clientes	43009999	ERP Clientes Sin Clasificar
Proveedores	41009999	ERP Proveedores Sin Clasificar
Tesorería	57200099	ERP Tesorería Sin Clasificar
Traspaso Tes.	56500002	ERP Traspaso Tesorería
IVA Rep	47700001	ERP Iva Repercutido
IVA Sop	47200001	ERP Iva Soportado
Ret IRPF Prov	47500099	ERP Ret IRPF a Proveedor
Ret IRPF Emi	47300001	ERP Ret IRPF a Emisor
Mat Primas	31000001	ERP Materias Primas
Trans Mat Pri	69999999	ERP Transformación Materias Primas
Acopio Mat Pri	79999999	ERP Acopio Materias Primas
Traspaso Alm	31999999	ERP Traspaso Almacenes

Dígitos Almacén 1 **Dígitos Producto** 5

Exporta a ☐ ContaPlus ☐ Ceinga 1.6 ☒ Director
Campo auxiliar A 8 CL

Formato Doc ☒ Estándar ☐ Alternativo

☒ Usar Texto Contractual en Presupuestos

CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN.

PRIMERO. El presente presupuesto establece los términos y condiciones entre <<EMISOR>> y el CLIENTE en relación a los trabajos a realizar, tal y como se especifican en el mismo.

SEGUNDO. El CLIENTE suministrará a <<EMISOR>> los materiales o ficheros informáticos necesarios para la producción de los trabajos. Por trabajo de...

Subcuentas específicas de Gastos

Código	Nombre
21500000	Aplicaciones informáticas
22000000	Pendiente aplicación
22500000	Otras Instalaciones
22600000	Mobiliario
22700000	Equipos procesos de información

Subcuentas específicas de Ingresos

Código	Nombre
70100001	Venta de Equipos/Software
70500001	Formación
70500002	Desarrollo aplicaciones
70500003	Edic. artículos/traducción
70500004	Soporte a empresas

Subcuentas específicas de Stocks

Código	Nombre
69999999	ERP Transformación Materias Primas
79999999	ERP Acopio Materias Primas

Ok

3.7. Movimientos asociados a Producciones (Salidas) y Pedidos (Entradas)

Los movimientos asociados a operaciones de Producción (Salidas) o a Pedidos (Entradas) se generan desde las producciones y los pedidos mismos. Más adelante se verá como funciona todo esto.

3.8. Pedidos Automáticos

Más adelante veremos cómo confeccionar los pedidos automáticos. Por el momento debe saber que el producto específico debe tener registrada un Stock mínimo y una cantidad de pedido habitual, además de tener marcada la casilla de "Pedido Automático".

4. PRESUPUESTOS: VENTA Y GESTION DE LA PRODUCCION

4.1. Descripción General

A continuación se describen las mejoras realizadas a los procesos de presupuestación y de planificación de la producción.

En primer lugar es importante destacar cómo son los procesos habituales de una empresa en este sentido. La misma esencia de proporcionar valor añadido de una empresa se traduce en la transformación, montaje, ensamblaje y/o producción de los productos finales a vender al cliente, a partir de las materias primas, productos semi-terminados y mano de obra necesaria para su confección e instalación en el cliente.

Desde ese punto de vista queda absolutamente encajado con el enfoque de clasificación de Productos que se ha descrito en el módulo anterior. Dentro de los presupuestos podremos distinguir entre presupuesto para Venta y presupuesto para producción y desglosar cada línea de venta con sus producciones asociadas.

Además se han incorporado imágenes a los formatos de presupuestos lo que enriquece en aquellos casos que sea aplicable la información y facilita la aceptación del presupuesto por parte de los clientes.

Existen algunas funciones adicionales en las operaciones de presupuestos que se describen al final del capítulo.

A continuación se detalla cómo trabajar con estas novedades

4.2. Presupuestos de Venta y Producción

Pongamos un ejemplo, para vender un ordenador portátil a un cliente es necesario adquirir por un lado el ordenador propiamente dicho y, por otro, un maletín de transporte que se incluye en la línea de presupuesto de venta.

Para confeccionar el presupuesto empezáramos creando la línea del portátil normalmente.

Ficha de Presupuesto

Datos del Presupuesto

Tít - Presupuesto

Emisor 14 Empresas de Pruebas, s.a

Firmado por Luis Pruebas Correctas

Fecha 21/05/2004 Ref. 460 / Pedidos Almacén

Forma de Pago Talón a 30 días

Observaciones

Datos del Cliente

OTN 460 Pres 1105

808 Empresas de Pruebas, s.a

Atn 1053 Luis Pruebas Correctas

Empresas de Pruebas, s.a

C/ Alcalá, 21

B00000001

Contenido del Presupuesto (1 Líneas)

Familia	Descripción	Productos	Proveedor	Contacto	Propósito	P. Venta = Adq. + Mang	P. Venta Aplicado	Ctd	Dto	IVA	EUROS
14	Reventa de Hw/Se	Ordenador con Maletín	<Interno>		☒ Venta ☒ Producción	1.200,00 + 20,00 %	1.440,00	1	16	1.440,00	8

Propósito

☒ Venta
☒ Producción

Vemos como la línea ha quedado marcada para su utilización en Venta y Producción. Esto quiere decir que esta línea saldrá en un presupuesto para Cliente al igual que generará una producción propia o un pedido externo, según el caso, cuando sea procesado.

En nuestro ejemplo sucede que la realidad de las cosas no es así desde el punto de vista de la producción. Desde la producción vamos a realizar el pedido del ordenador portátil a un proveedor externo y el maletín a otro, debiendo ser pedidos, por tanto, distintos.

Para ello vamos a desglosar la línea Para Venta del Ordenador con el maletín en 2 líneas. Lo primero que debemos hacer es borrar el precio de adquisición que habíamos puesto en el ejemplo anterior, ya que el coste de adquisición será calculado por medio de las líneas de desglose de producción. Acceda a la ficha de la línea de presupuesto haciendo clic en el botón adecuado.

Ficha de Línea de Presupuesto

OTN: 460 Pres: 1105 LPres: 2853

Datos del Proyecto / OTN
Proyecto Producción / OTN 460
Título: Pedidos Almacén
Operador: Empresas de Pruebas, s.a
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Fecha Apertura: 14/05/2004
Estado: Abierto

Datos del Presupuesto
Presupuesto / OTN 460
Número: 1105 (Emissor Empresas de Pruebas, s.a)
Fecha: 21/05/2004
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Concepto: 460 / Pedidos Almacén Ordenador con Maletín
Estado: Pendiente

Contenido de la línea del presupuesto ☐ Favorito Copiar 2769 Pegar

Ref.	Familia	Descripción Producto / Servicio	Genér	Espec	Proveedor	Contado del Proveedor	Orden	Obs.	Plazo	Días	Comisión (%)	Calcula Comisión Agente
1		Ordenador con Maletín										

Imágenes de esta línea

Imágenes de otras líneas

Desglose de Producción
Desglose (Ctd para hacer 1 ud Parte) **Nuevo Desglose**

Otras Opciones ☐ Muestra Opciones

Moneda Principal	EUROS	Dto	Ctd	Iva
Compra Man	+ 20 %		16	
Compra Des		Ctd Desg		
Venta Calo	Euros	Medidas		
Venta Manual	Euros	Dim1		
Venta Cliente	Euros	Dim2		
Venta Divisa	N / A	Conv Me		
Magnitud		Conv Pad		

Resumen Económico

	N / A	EUROS
Subtotal Venta	0,00	
Descuento		
Total Neto s/iva	0,00	0,00
Beneficio		0,00

Aprobado ☐ SI ☒ NO **Comprom**
Desperdicio Red Redondeo 2
Sujeto a Comisiones de Agente 100,00 %

Haga clic en el botón de Nuevo Desglose. Obtendrá una línea en el portal de desglose de producción en el que deberá introducir los datos del Ordenador persona exclusivamente. Más tarde insertará un nuevo desglose y anotará los datos de la compra del maletín. Para editar con mayor comodidad puede acceder a la ficha de cada línea de desglose pulsando el botón de navegar que aparece en la fila del portal. Antes de la creación de cada línea recibirá un mensaje para confirmar la operación.

Mensaje

Ha ordenado crear un desglose de esta línea de presupuesto. ¿Desea continuar?

No Sí

Ficha de Línea de Presupuesto

OTN: 460 Pres: 1105 LPres: 2853

Datos del Proyecto / OTN
Proyecto Producción / OTN 460
Título: Pedidos Almacén
Operador: Empresas de Pruebas, s.a
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Fecha Apertura: 14/05/2004
Estado: Abierto

Datos del Presupuesto
Presupuesto / OTN 460
Número: 1105 (Emisor Empresas de Pruebas, s.a)
Fecha: 21/05/2004
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Concepto: 460 / Pedidos Almacén Ordenador con Maletín y otros.
Estado: Borrando

Contenido de la línea del presupuesto ☐ Favorito ☒ Venta ☐ Producción ☐ Opcional

Ref. Familia Descripción Producto / Servicio Genér Espec Proveedor Contacto del Proveedor

Desarrollo de Software <Interno>

Ordenador con Maletín

Orden

Obs. Plazo

C. Conta Días Comisión (%)

Otras Opciones ☐ Muestra Opciones

Uni Compra Mar% Ud ☐ Muestra Opciones

Ven Manual Dto

Moneda Principal EUROS

	Compra Man	Compra Des	Venta Calo	Venta Manual	Venta Cliente	Venta Divisa	Magnitud
	1.200,00	1.440,00	Euros	Dim1	Dim2	N / A	Conv Me
			Euros	Dim1	Dim2	N / A	Conv Pad

Resumen Económico

	N / A	EUROS
Subtotal Venta	0,00	1.440,00
Descuento		
Total Neto s/iva	0,00	1.440,00
Beneficio		1.440,00

Desglose de Producción

Desglose (Ctd para hacer 1 ud Padre)

Reventa de Hw/Sw

201 Memory Set SA

Ordenador Portátil

Ctd	Dim 1	Dim 2	Coste / Ud	Coste /
			1.170,00	1.170,00
Ctd	Ctd Total	1	Coste	1.170,00

Reventa de Hw/Sw

511 Micro Dealer

Maletín de transporte

Ctd	Dim 1	Dim 2	Coste / Ud	Coste /
			30,00	30,00
Ctd	Ctd Total	1	Coste	30,00

Una vez construidas ambas líneas de desglose podemos visualizar desde la ficha de la línea de presupuesto "Para Venta" el resultado que debemos interpretarlo de la siguiente manera: Se venderá un ordenador portátil con maletín por un precio final de 1440 euros más el iva. Para ello es necesario comprar un ordenador portátil a un proveedor por valor de 1.170 euros más el iva; y un maletín de transporte a otro proveedor por 30 euros más el iva. A los precios de compra le cargamos el 20% resultando un total de 1.440 euros más el iva en precio de venta.

Ficha de Presupuesto

OTN: 460 Pres: 1105

Datos del Presupuesto
Emisor: 14 Empresas de Pruebas, s.a
Firmado por: Luis Pruebas Correctas
Fecha: 21/05/2004 Ref: 460 / Pedidos Almacén
Forma de Pago: Talón a 30 días
Observaciones:

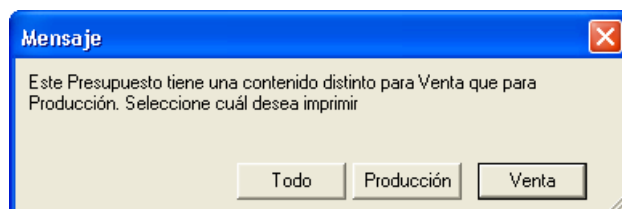
Datos del Cliente
Atm: 608 Empresas de Pruebas, s.a
Atm: 1063 Luis Pruebas Correctas
Facturación: Empresas de Pruebas, s.a
C/ Alcalá, 21
B00000001

Contenido del Presupuesto (3 Líneas) ☐ Con Texto Legal ☐ Muestra Opciones ☐ Sin Totales ☐ Moneda Alt ☐ Logo Cabeceera

Familia	Descripción	Productos	Proveedor	Contacto	P. Venta = Adq. + Marg	P. Venta Aplicado	Ctd	Dto	IVA	Subtotal Neto
	Desarrollo de Software			<Interno>						1.440,00
	Ordenador con Maletín									
	Reventa de Hw/Sw	201	Memory Set SA		1.170,00 + 20,00 %	Euros	16			-1.170,00
	Ordenador Portátil		Código Cliente 00306							
	Reventa de Hw/Sw	511	Micro Dealer		30,00 + 20,00 %	Euros	16			-30,00
	Maletín de transporte	540	Opto Administración							

Al volver sobre nuestro presupuesto veremos que lo componen ahora 3 líneas: la de venta y las dos de producción (en este caso de pedidos externos).

Si ahora deseamos imprimir este presupuesto el programa detectará que tiene una composición distinta para venta que para producción y nos preguntará que parte deseamos imprimir.



Al elegir "Venta" obtendremos el presupuesto para enviar al cliente. Al pulsar "Producción" obtendremos el desglose para fabricar las líneas de venta. Evidentemente, "Todo" producirá la impresión del bloque entero de líneas. Aquí puede ver el resultado del informe para venta y el de producción.

Empresa de Pruebas

Presupuesto
IMPORTES EXPRESADOS EN EURO

Emisor EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. Luís P.uebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid		Cliente EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. Luís P.uebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid			
NIF: B00000001	T: 91 456 45 45	F: 91 456 45 47	NIF: B00000001		
Número: 1105 Fecha: 21/05/2004 Ref: 460 / Pedidos Almacén Pág. 1					
Descripción	Importes en EURO	Precio Ud	Ctd	IVA %	Subtotal sin IVA
Ordenador con Maletín	1.440,00	1	16		1.440,00
C0002011 (P)					

Resumen Global		Totales		EUROS	
F/Pago: Talón 30 días					
Pers:	Accpto Precio y Condiciones	Fec:			
		Neto (S/IVA)		1.440,00	
		IVA		230,40	
		A Pagar		1.670,40	
Esta oferta tiene una validez de 15					

Empresa de Pruebas

Presupuesto
IMPORTES EXPRESADOS EN EURO

Emisor EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. Luís P.uebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid		Cliente EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. Luís P.uebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid			
NIF: B00000001	T: 91 456 45 45	F: 91 456 45 47	NIF: B00000001		
Número: 1105 Fecha: 21/05/2004 Ref: 460 / Pedidos Almacén Pág. 1					
Descripción	Importes en EURO	Precio Ud	Ctd	IVA %	Subtotal sin IVA
Ordenador Portátil		1	16		-1.170,00
P0002011 (P)					
Maletín de transporte		1	16		-30,00
C0002011 (P)					

Resumen Global		Totales		EUROS	
F/Pago: Talón 30 días					
Pers:	Accpto Precio y Condiciones	Fec:			
		Neto (S/IVA)		1.440,00	
		IVA		230,40	
		A Pagar		1.670,40	
Esta oferta tiene una validez de 15					

Desde la pantalla de encargos del proyecto podrá, cuando el presupuesto quede aceptado, realizar las líneas de albarán/factura de venta y los pedidos y/o producciones propias que sean necesarias.

4.3. Presupuestos de Venta y Producción Gestión de la producción

Vamos a realizar otro ejemplo, un poco más complejo, que nos permite comprobar las posibilidades de gestión de la producción que nos permite el programa.

En este caso se trata de realizar un presupuesto para fabricar una Lona con una imagen que cubrirá una fachada de un edificio. Estas Lonas se fabrican empalmando paños y utilizando impresoras de gran formato.

La Lona a realizar tiene un tamaño de 18 x 11 metros. En la fábrica se dispone de una máquina y un material que permite hacer impresiones continuas de 3 Mts de ancho. Por tanto la producción conlleva la realización de 4 paños de 2,75 Mts con un desperdicio de materia prima de 0,25 Mts x 18 Mts de largo x 4 paños = 18 Mts². Veamos los pasos para confeccionar este presupuesto y planificar la producción.

En primer lugar debería tener definido un (producto) genérico que fuera "Lona para Edificio" con un precio base por Mt² que es el método por el que la empresa lo vende. Deberíamos tener un específico que tuviera un ancho de 3 Mts.

Empezamos creando la primera línea del presupuesto en la que seleccionamos el tipo de producto que vendemos "Lona Edificio", en este caso, el programa nos da el precio de venta base. Anticipamos ahora que otra de las mejoras del programa de gestión es que cada producto puede tener un precio especial para cada cliente. Introducimos las medidas de la Lona y el programa nos da el cálculo de Mts² y nos compone el precio final.

Tenemos la posibilidad de modificar la forma en que se calculan los metros cuadrados y pudiendo elegir entre igualdad exacta, redondeo al alza en Mts² o incremento del 10% y redondeo al alza.

Una vez introducidos los datos que verá el cliente, pasamos a gestionar la producción. Para ello creamos una línea de desglose en la que indicaremos que esta lona se fabricará con 4 paños de 18 Mts x 2,75 Mts de ancho.

Desglose de Producción
Desglose (Ctd para hacer 1 ud Padre) Nuevo Desglose

Desgl	Dim 1	Dim 2	Coste / Ud	Coste / M2
4	18,00		45,00	15,00
Ctd	Ctd Total	4	Coste	3.240,00

Resumen Económico

	N/A	EUROS
Subtotal Venta	0,00	3.762,00
Descuento		
Total Neto s/Iva	0,00	3.762,00
Beneficio		3.762,00

El desglose nos indica que se usarán 2 unidades (paños) de 18 Mts por 3 de ancho. Esto da como resultado un total de precio de coste de 9,720 euros. Si navegamos a la ficha de la línea de desglose podremos ver el desperdicio y la comparativa entre la producción y la venta.

Desglose de Producción
Desglose (Ctd para hacer 1 ud Padre)

Desgl	Dim 1	Dim 2	Coste / Ud	Coste / M2
4	18,00		45,00	15,00
Ctd	Ctd Total	4	Coste	3.240,00

Resumen Económico

	N/A	EUROS
Subtotal Venta	0,00	-3.240,00
Descuento		
Total Neto s/Iva	0,00	0,00
Beneficio		-3.240,00

Desperdicio
Desperdicio 18,00 M2

Vemos que el desperdicio, en este caso, es de 18 Mts2 y que se gastarán 218 Mts2 para vender 198 Mts2.

4.4. Propuesta de Gestión automática

Existe un botón con la etiqueta A (Automático) que permite ajustar de manera automática el número de piezas necesarias.

Para utilizarlo simplemente debe seleccionar el producto en la línea de desglose y pulsar A. Se calculará el número de paños automáticamente.

The screenshot shows the 'Desglose de Producción' window. On the right, under 'Desglose (Ctd para hacer 1 ud Padre)', there is a table with columns for 'Ctd', 'Dim 1', 'Dim 2', 'Coste / Ud', and 'Coste / M2'. A blue box highlights a button labeled 'A' next to the first row of this table. The main window also displays various financial and operational data, including 'Resumen Económico' and 'Subtotal Venta'.

Esta preparación de la producción permite realizar, más tarde, las anotaciones en Stock cuando se realice esta producción.

4.5. Función que permite duplicar un presupuesto completo

Por medio del botón Duplicar es posible realizar la duplicación de un presupuesto completo con todas sus líneas y desgloses. Esta es una operación muy útil para aprovechar el trabajo realizado en un proyecto en el que se ha realizado un complejo presupuesto cuando se requiere hacer uno muy parecido en otro proyecto o en el mismo, pero sobre otro tema. Para usarlo simplemente debe pulsar el botón Duplicar que se encuentra en la ficha del presupuesto.

The screenshot shows the 'Totales' section of the budget. It includes a table with columns for 'PTS' and 'EUROS'. The 'Duplicar' button is highlighted with a blue box in the bottom toolbar. The interface also shows fields for 'Moneda Base', 'Estado', 'Observaciones', 'Validez (días)', and 'Fecha Rev.'.

4.6. Función que permite Copiar y pegar una línea de presupuesto

En ocasiones es útil poder copiar una línea de otro presupuesto con todos sus componentes. Esto se puede realizar dentro del programa ERP de dos maneras distintas.

Forma 1

En primer lugar se accede a la línea de presupuesto que se quiere Copiar. Una vez en la ficha de dicha línea pulsamos en el botón de Copiar.

The screenshot shows the 'Ficha de Línea de Presupuesto' form in FileMaker Pro. The form is divided into several sections: 'Datos del Proyecto / OTN', 'Datos del Presupuesto', 'Contenido de la línea del presupuesto', and 'Imágenes de esta línea'. The 'Copiar' button is highlighted with a blue box. The 'Pegar' button is also visible. The form contains various fields for project details, budget information, and product specifications.

Seguidamente, nos colocamos en una línea de presupuesto cualquiera (habitualmente sería una línea recién creada que estaría en blanco, aunque no es estrictamente necesario) y allí pulsaríamos el botón Pegar.

Forma 2

En este caso en lugar de realizar la localización de la línea de presupuesto a Copiar en primer lugar, simplemente seleccionamos la línea de un listado de líneas favoritas. Para marcar una línea como favorita debemos pulsar la casilla de marcar en aquellas líneas que sean frecuentes en nuestros presupuestos y deseemos clasificarlas como líneas favoritas.

The screenshot shows the 'Ficha de Línea de Presupuesto' form in FileMaker Pro. The form is divided into several sections: 'Datos del Proyecto / OTN', 'Datos del Presupuesto', 'Contenido de la línea del presupuesto', and 'Imágenes de esta línea'. The 'Favorito' button is highlighted with a blue box. The 'Pegar' button is also visible. The form contains various fields for project details, budget information, and product specifications.

Las líneas de presupuesto que tienen esta marca pueden ser seleccionadas de una manera sencilla y directa por medio del menú desplegable a la derecha del botón Copiar.

Una vez seleccionada la línea que deseamos Pegar, terminaremos la operación igual que en la forma 1. Esto es, pulsando el botón Pegar, en la línea de destino.

4.7. Opciones de un Presupuesto o de una línea de Presupuesto

En ocasiones un cliente nos pide que le mostremos algunos elementos opcionales en un presupuesto, ofreciéndole los datos a partir de los cuales pueda calcular la configuración y/o opciones que más le interesan.

Por ejemplo: un cliente desea comprar un ordenador con una pantalla TFT y se plantea comprar una de 15" o una de 17", así como quiere ver la opción de grabadora de DVD. A continuación vamos a realizar el presupuesto manejando opciones con todas las funciones que nos da el programa.

El primer paso es crear un presupuesto con una línea que nos detalla la configuración común que sería el ordenador con pantalla TFT de 15". Dentro de la ficha de esta línea de presupuesto pasaríamos a anotar las opciones: actualización a TFT de 17" y Grabadora de DVD.

Cuando nos disponemos a imprimir el presupuesto estas opciones aparecerán automáticamente.

Una vez que el cliente ha elegido la opción que desea, simplemente se debe seleccionar pulsando el botón S.

Durante el proceso de selección se puede elegir entre Sobrescribir o Añadir a la descripción principal. Esto permite confeccionar presupuestos con una selección principal y opciones, para más tarde añadir las opciones elegidas con un mínimo consumo de

tiempo de administración. También es posible confeccionar presupuestos con opciones totalmente excluyentes entre sí y sobrescribir la descripción general.

Existen casillas de marcar con la que podemos poner o quitar algunas de las opciones escritas en cada presupuesto. Esto facilita tareas de reubicar opciones, agruparlas de otra manera e incluso ordenarlas de alguna manera especial. Todos estos son detalles que permiten realizar presupuestos con un alto nivel de ajuste a las necesidades de cada cliente y situación.

4.8. Presupuestos sin totales automática o manualmente

Relacionado con la existencia de opciones para alguna de las líneas de un presupuesto el programa elimina automáticamente el cálculo del total general. Esto se hace así para no dar una idea de total general que perjudique el proceso de decisión al ver el cliente una cantidad excesivamente alta que no se relaciona con lo que quiere comprar.

En ocasiones un cliente nos pide que le mostremos algunos elementos opcionales en un presupuesto, ofreciéndole los datos a partir de los cuales pueda calcular la configuración y/o opciones que más le interesan.

Cuando no entran en juego opciones, también es posible impedir que aparezcan totales. Imaginemos que un cliente nos pide que le mandemos precios de 2 impresoras distintas para valorar cual comprar. Podríamos confeccionar el presupuesto con 2 líneas distintas, pero tendría un efecto negativo en el proceso de compra el hecho de que nuestro presupuesto sumara las cantidades de ambas impresoras. El cliente sólo va a comprar una y no debemos distraerlo con un precio de dos. Para eliminar los totales de un presupuesto marcamos la casilla de "Sin Totales" antes de imprimir.

4.9. Presupuestos con cláusula legal-contractual

Existe la posibilidad de añadir al final de los presupuestos una cláusula legal, un texto contractual, que establezca los compromisos que adquiere un cliente al firmar un presupuesto. El texto de dicho texto legal hay que introducirlo en la pantalla de preferencias del programa, accesibles desde el menú principal.

Preferencias

Moneda Principal ☐ PTS ☒ EURO\$

Operador por defecto 9 Technology Group, s.l.

Cuentas para el traspaso a Contabilidad

Cuentas que se usarán por defecto

Cuentas	Código	Nombre
Ventas	70500099	ERP Ventas Sin Clasificar
Gastos	60000001	ERP Gastos Sin Clasificar
Clientes	43009999	ERP Clientes Sin Clasificar
Proveedores	41009999	ERP Proveedores Sin Clasificar
Tesorería	57200099	ERP Tesorería Sin Clasificar
Traspaso Tes.	56500002	ERP Traspaso Tesorería
IVA Rep	47700001	ERP Iva Repercutido

Subcuentas específicas de Gastos

Código	Nombre
21500000	Aplicaciones informáticas
22000000	Pendiente aplicación
22500000	Otras Instalaciones
22600000	Mobiliario
22700000	Equipos procesos de información

Subcuentas específicas de Ingresos

Código	Nombre
--------	--------

Dentro de este texto se pueden incluir caracteres especiales:

<EMISOR> Se refiere al nombre del emisor

<CLIENTE> Se refiere al nombre del cliente

<C> Signo que permite partir en dos columnas el texto.

Para que salga efectivamente en el presupuesto este texto es necesario que:

1. Esté escrito.
2. Tenga la casilla de marcar **"Usar Texto Contractual en Presupuestos"** en preferencias.
3. Esté marcada la casilla **"Texto Legal"** en cada Presupuesto individualmente.

Ficha de Presupuesto

Datos del Presupuesto

OTN 460 Pres 1106

Emisor 14 Empresas de Pruebas, s.a

Cliente 608 Empresas de Pruebas, s.a

Firmado por Luis Pruebas Correctas

Atn 1063 Luis Pruebas Correctas

Fecha 21/05/2004 **Ref.** 460 / Pedidos Almacén

Forma de Pago Talón a 30 días

Facturación Empresas de Pruebas, s.a

Observaciones C/ Alcalá, 21

Facturación B00000001

Contenido del Presupuesto (2 Líneas)

☒ Con Texto Legal ☐ Muestra Opciones ☒ Sin Totales ☐ Moneda Alt ☒ Logo Cabecera

Familia	Descripción	Proveedor	Contacto	D. Tiene	Desglose	P. Venta Manual	P. Venta Divisa	P. Venta Aplicado	Ctd	Dto	IVA	Subtotal Neto
Impresión / Frontit	214 Lona Edificio	117 Graficats, S.A				19,00	Cambio	19,00	Euro		16	1.900,00
Comercial / Comisión Agentes	Comisión Comercial de Agente					427,50	%		Euro		16	-427,50

El resultado final es como sigue.

Empresa de Pruebas

Presupuesto

IMPORTES EXPRESADOS EN EURO

Emisor EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A Luis Puebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid NIF B00000001 T: 91 456 45 45 F: 91 456 45 47		Cliente EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A Luis Puebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid NIF B00000001 T: 91 456 45 45 F: 91 456 45 47	
---	--	--	--

Número 1106 Fecha 21/05/2004 Ref 460 / Pedidos Almacén Pág. 1

Descripción	Importes en EURO	Precio Ud	Ctd	IVA %	Subtotal sin Iva
Lona Edificio Medidas (mts) 10 x 10 ~ 100 Mt2	Ref 11062864	19,00	1	16	1.900,00
		EUROS/Mt2			



Resumen Global		Totales	EUROS
F/Pago Talón 30 días			
Pers.	Fec		
Acepto Precio y Condiciones		Neto (S/IVA)	1.900,00
		IVA	304,00
		APagar	2.204,00

Esta oferta tiene una validez de 15

CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN.

PRIMERO. El presente presupuesto establece los términos y condiciones (este documento, a contar de la fecha de la factura emitida por EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. y el CLIENTE en relación a los trabajos a realizar PRUEBAS, S.A. tal efecto emitirá, a la mayor brevedad posible, el correspondiente cheque, pagará o efecto debidamente aceptado y domiciliado. El incumplimiento por parte del CLIENTE de suministrar a EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. la parte del CLIENTE facultará a EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A. para reterner los materiales o ficheros informáticos necesarios para la producción de los trabajos realizados o en curso de realización. En todo caso serán por cuenta del cliente los gastos de transporte que se pudieran producir en los trabajos en caso de que existan notables diferencias en la calidad del trabajo. SEPTIMO. Las partes con renuncia al fuero propio que pudiera corresponderles, se someten a los Juzgados y Tribunales de Madrid capital para la resolución de cualquier discrepancia relativa al presente presupuesto.

Presupuesto Número 1106 - Página 1

5. PRESUPUESTOS Y ÓRDENES DE TRABAJO: UTILIZACIÓN DE IMÁGENES

5.1. Descripción General

Con el fin de enriquecer la información de un presupuesto es posible asignar hasta dos imágenes al mismo. Estas imágenes quedan integradas en la base de datos y pueden ser reutilizadas de unos presupuestos a otros. Veamos las distintas formas de trabajar con imágenes. También se pueden utilizar imágenes para la parte de producción (ordenes de trabajo) que proporcionan un medio ideal para dar las instrucciones especiales de fabricación... una imagen vale por mil palabras.

5.2. Imágenes en Productos

En la ficha de cada producto es posible almacenar 2 imágenes. Es muy importante que sean imágenes de bajo peso (algunas decenas de Kb está bien) con el objeto de no cargar en exceso el archivo de la base de datos.



La imagen, simplemente, debe ser copiada y pegada dentro de la caja de imagen o, incluso, arrastrada (drag & Drop) hasta dicha caja. Se pueden alojar 2 imágenes.

Estas imágenes son automáticamente transferidas a los presupuestos cuando se selecciona el producto en cuestión.

FileMaker Pro - [Lpre_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Presupu... 1

Páginas: 1

Guion: Continuar

Empresa de Pruebas

Presupuesto

IMPORTES EXPRESADOS EN EUROS

Emisor EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A Luís Pruebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid NIF B00000001 T: 91 456 45 45 F: 91 456 45 47	Cliente EMPRESAS DE PRUEBAS, S.A Luís Pruebas Correctas C/ Alcalá, 21 28001 Madrid NIF B00000001 T: 91 456 45 45 F: 91 456 45 47
--	---

Número: 1106 Fecha: 21/05/2004 Ref: 460 / Pedidos Almacén Pág: 4

Descripción	Importes en EUROS	Precio Ud	Ctd	IVA %	Subtotal sin iva
Lona Edificio	Ref: 1002064	19,00	1	16	19,00
EUROS/M2					
Opciones		Ctd	Subtotal		
Opción Actualización a TFT 17"		1	120,00		

150 Vista previa

5.3. Imágenes en Líneas de Presupuestos

Las imágenes pueden ser insertadas directamente en cada línea de presupuesto. No es necesario que estén asociadas en productos. En algunos casos es útil no poner imágenes y en otros las imágenes de productos genéricas pueden no ser adecuadas.

Para ello debe acceder a la ficha de la línea de presupuesto en la que quiera insertar imágenes y mediante la operación de copiar y pegar; o arrastrar, colocar una imagen en cada campo.

FileMaker Pro - [Lpre_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha 1

Registros: 1931

Hallados: 1

Desordens: Guion: Continuar

Ficha de Línea de Presupuesto

OTN: 460 Pres: 1106 LPres: 2864

Datos del Proyecto / OTN Proyecto Producción / OTN 460 Título: Pedidos Almacén Operador: Empresas de Pruebas, s.a Cliente: Empresas de Pruebas, s.a Fecha Apertura: 14/05/2004 Estado: Abierto	Datos del Presupuesto Presupuesto / OTN 460 Número: 1106 (Emisor Empresas de Pruebas, s.a) Fecha: 21/05/2004 Cliente: Empresas de Pruebas, s.a Concepto: 460 / Pedidos Almacén Lona Edificio Estado: Pendiente
---	---

Contenido de la línea del presupuesto ☐ Favorito 12769

Ref. Familia	Descripción Producto / Servicio	Genér Espec	Proveedor	Contacto del Proveedor
Impresión / Frontlit		214 214		<Interno>
214	Lona Edificio			

Orden

Agente

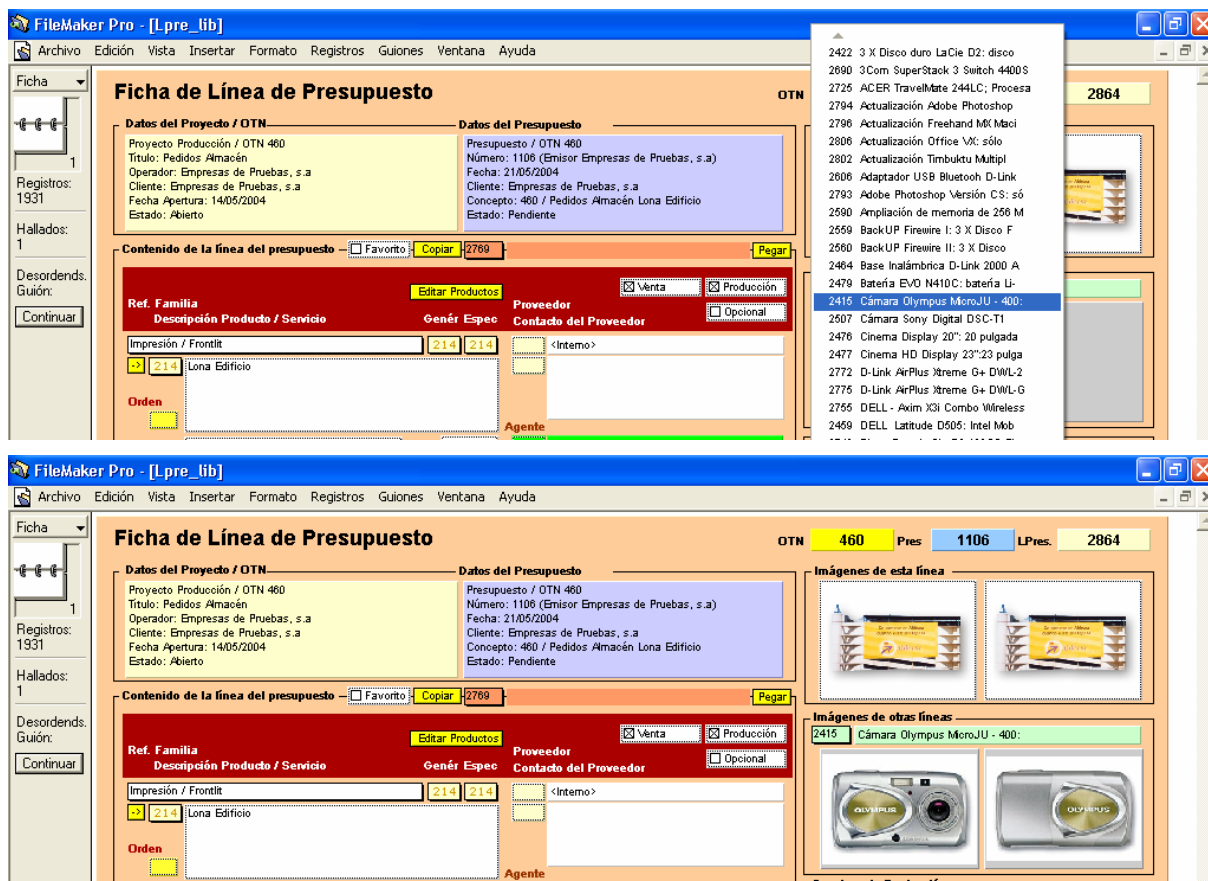
Imágenes de esta línea

Imágenes de otras líneas

Desarrollo de Producción

5.4. Captura rápida de imágenes usadas anteriormente

Todas las líneas de presupuesto que contienen imágenes pueden ser accedidas de manera rápida para captar la imagen que se colocó en una línea de otro presupuesto. Para ello debe desplegar la lista de valores asociada al campo de imágenes de otras líneas. Seleccione un valor y verá las imágenes usadas.



Ahora la operación sería completada al arrastra la o las imágenes de la zona inferior a la zona superior. Estas operaciones permiten reutilizar imágenes de una manera rápida y cómoda.

5.5. Uso de imágenes en Proyectos y Órdenes de trabajo

Para facilitar la comprensión global de un Proyecto y de cada una de las producciones asociadas se pueden incorporar imágenes. Las imágenes que se pueden incluir deben estar previamente registradas en la base de datos de imágenes del programa. Esto es así para no sobrecargar la base de datos de proyectos con muchas imágenes que la pudiera volver lenta y con una respuesta poco ágil.

Para usar esta funcionalidad es recomendable que cree los bocetos que puedan ser útiles para ilustrar la ejecución de proyectos dentro del ámbito de su empresa. Estos bocetos deben almacenarse en modo de imágenes JPG y descomprimidas deberían estar en un máximo de unos 300 Kb de tamaño máximo.

Para almacenarlas es necesario acceder a la lista de imágenes, veamos cómo hacerlo.

Desde el Menú Principal se accede a un Proyecto en concreto desde el cual podemos acceder, a su vez, a la edición de imágenes.

The screenshot shows a software window with a blue header bar. On the left, there's a section titled 'Observaciones / Imágenes de ayuda' with a yellow 'Editar' button highlighted by a blue box. On the right, there's a table of financial data:

Beneficios	0,00 Euros
Ejecución Real (sin Iva)	
Facturado	0,00 Euros
Pedidos Externos	0,00 Euros
Entradas en Stocks	0,00 Euros
Producciones (Horas)	0,00 Euros
Salidas en Stocks	0,00 Euros
Beneficios	0,00 Euros
Pendiente de Cobrar (Con Iva)	
Pendiente	0,00 Euros

At the bottom, there's a status bar with the text 'Ult. Datos 14/05/2004 mmareca' and a row of buttons: 'Nuevo', 'Borrar', 'Buscar', 'Mostrar Todo', 'Ir a Listado', 'Informe', and 'Ok'.

Al pulsar en el botón Editar se accederá a la ficha de la imagen ya incluida, o bien, a la lista de imágenes asociadas.

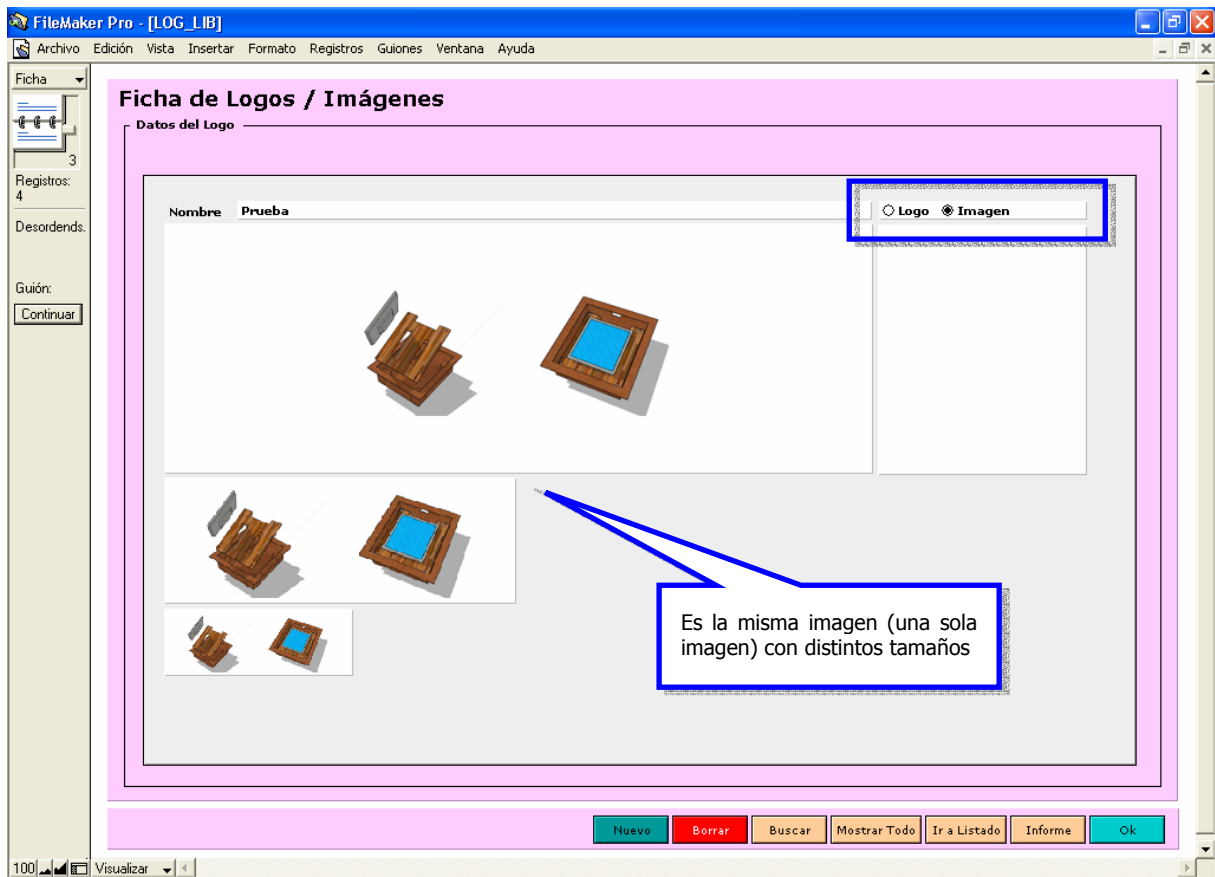
The screenshot shows a FileMaker Pro window titled 'FileMaker Pro - [LOG_LIB]'. The menu bar includes 'Archivo', 'Edición', 'Vista', 'Insertar', 'Formato', 'Registros', 'Guiones', 'Ventana', and 'Ayuda'. The left sidebar shows 'Listado' with 'Registros: 4' and 'Desordend.'.

The main area is titled 'Listado de Logos' and contains a table with the following rows:

Nombre	
Technology Group, s.l.	
Distrade	
Prueba	
Sección	Sección Transversal

At the bottom, there's a row of buttons: 'Nuevo', 'Borrar', 'Buscar', 'Mostrar Todo', 'Ir a Ficha', 'Informe', and 'Ok'.

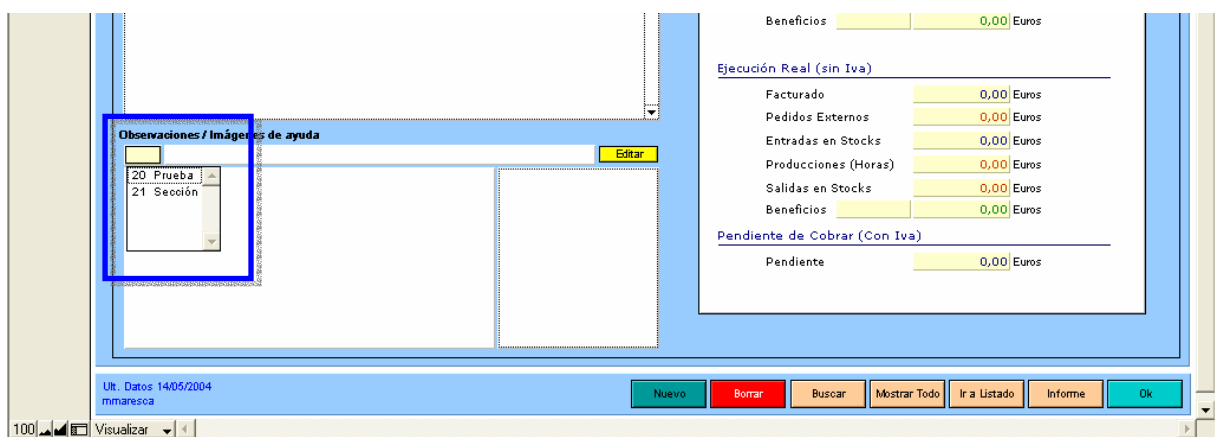
En este listado pueden aparecer mezcladas cabeceras de logotipos con ilustraciones explicativas. Gracias a un campo de la ficha se puede seleccionar a qué tipo de imagen se refiere cada una de ellas.



Para colocar las imágenes puede utilizar las técnicas de Copiar y Pegar. Es importante marcar las imágenes de ayuda a proyectos y órdenes de trabajo con el campo **Imagen** para que, más tarde, salgan en la lista de selección de imágenes de ayuda.

Una vez que las imágenes han sido incorporadas a la base de datos citada es necesario referenciarlas en el proyecto y en las producciones relacionadas.

Imaginemos que vamos a realizar un diseño de un mueble en un proyecto en concreto. Una vez creado el proyecto seleccionamos la imagen adecuada.



Adicionalmente se pueden incluir algunos textos explicativos tanto a nivel de base de datos de imagen como a nivel de Proyecto.

Puede que en algunos casos con una imagen sea suficiente por proyecto. Así, si este es el caso, en cada producción propia se mostrará la información de la imagen de ayuda del proyecto. Pero si fuera necesario alguna imagen adicional es posible añadirla a nivel de producción propia.

Supongamos que este proyecto de ejemplo requiere 2 producciones: 1 Construir el mueble y 2 Pintar el interior.

Para asignar imágenes específicas a algunas producciones es necesario acceder a la ficha de la producción y modificar la imagen asignada. Para ello debe utilizar una lista desplegable que se obtiene al pulsar sobre el campo de color amarillo.

FileMaker Pro - [Pro_Otn]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

Registros:
21

Hallados:
1

Desordends.
Guion:

Continuar

Ficha de Producción Propia

OTN 460 LPP 262

Datos del Proyecto / OTN
Proyecto Producción / OTN 460
Título: Pedidos Almacén
Operador: Empresas de Pruebas, s.a
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Fecha Apertura: 14/05/2004
Estado: Abierto



Interlocutor Cliente

Contenido de la línea del presupuesto

Ref.Familia
Otros

Descripción Producto / Servicio
Pintar el Interior

Productos

Responsable Interlocutor Especifico
Luis Pruebas Correctas

Time Report

Movimientos de Stock
OK Fecha Almacén Uds

Encargo
25/05/04

Plazo
5 Días Nat

Compromiso
30/05/04

Totales anotados en stock
0,00

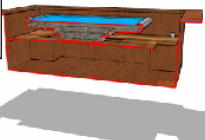
Ejecución

Imágenes de ayuda / Anotaciones

Tráfico / Puntos de Prueba Nuevo

Estado
Pendiente

Sección
21 Sección



Sección Transversal

Ult. Cambios 25/05/2004
mmarsca

Borrar

Buscar

Mostrar Todo

Ira a Listado

Imprimir Ficha

Informe

Ok

Si no seleccionamos una imagen distinta a la del proyecto, todas las producciones tendrán la imagen del proyecto. Si seleccionamos en alguna producción una imagen distinta, ésta aparecerá con sus comentarios particulares.

Estas imágenes también aparecerán en los listados asociados.

Producciones de un Proyecto

Agrupado por Proyecto

Fecha 25/05/2004
 Hora 18:21:42
 Página 1
 OTN 460 / Abierto

Proyecto

Proyecto Producción / OTN 460
Título: Pedidos Almacen
Operador: Empresas de Pruebas, s.a
Cliente: Empresas de Pruebas, s.a
Fecha Apertura: 14/05/2004
Estado: Abierto

Responsable

Prueba



Luis Pruebas Correctas

Compromiso 30/05/2004

Descripción	Comentarios / Producción	Compromiso
Otros Construir el Mueble 1,00		Pendiente 30/05/2004 Firma del Responsable Luis Pruebas Correctas
Otros Pintar el Interior 1,00		Pendiente 30/05/2004 Firma del Responsable Luis Pruebas Correctas

Sección Transversal

6. DIRECTORIO: GESTIÓN DE FAVORITOS, MEJORAS ESTÉTICAS Y OTRAS

6.1. Descripción General

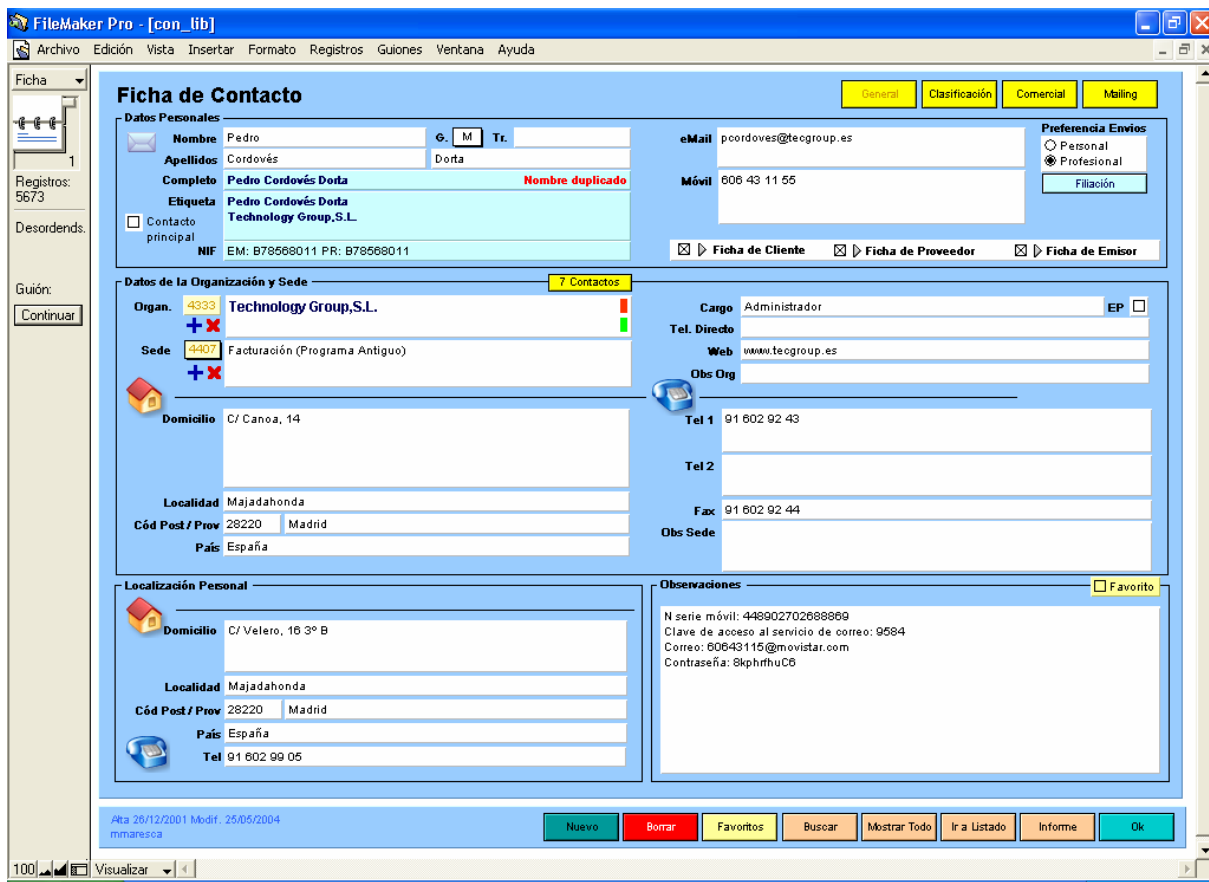
En el directorio se han realizado una serie de mejoras tendentes a facilitar el uso, mejorar la estética y proporciona más información al usuario.

El simple hecho de tener las pantallas ajustadas a 1024x768 mejora enormemente el trabajo de los usuarios y la funcionalidad asociada.

6.2. Ampliación Pantalla

Gracias a la ampliación de las pantallas ha sido posible incluir en la pantalla general el acceso a la ficha de Clientes, Proveedores y Emisores que antes no estaba disponible desde aquí. Así como se ha ampliado el espacio para casi todos los campos.

Concretamente se ha añadido un campo que muestra el CIF asociado a la ficha de Cliente, Proveedor o Emisor, según sea el caso.



FileMaker Pro - [con_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Contacto [General] [Clasificación] [Comercial] [Mailing]

Datos Personales

Nombre: Pedro G. M. Tr. eMail: pcordoves@teogroup.es
 Apellidos: Cordovés Dorta Móvil: 606 43 11 55
 Completo: Pedro Cordovés Dorta **Nombre duplicado**
 Etiqueta: Pedro Cordovés Dorta
☐ Contacto principal Technology Group,S.L.
 NIF: EM: B78568011 PR: B78568011

Datos de la Organización y Sede [7 Contactos]

Organ. 4333 Technology Group,S.L.
 Sede 4407 Facturación (Programa Antiguo)
 Domicilio: C/ Canoa, 14
 Localidad: Majadahonda
 Cód Post / Prov: 28220 Madrid
 País: España

Localización Personal

Domicilio: C/ Velero, 16 3º B
 Localidad: Majadahonda
 Cód Post / Prov: 28220 Madrid
 País: España
 Tel: 91 602 99 05

Observaciones [Favorito]

N serie móvil: 448902702688869
 Clave de acceso al servicio de correo: 9584
 Correo: 60643115@movistar.com
 Contraseña: 8kphrthuC6

Alta 26/12/2001 Modif. 25/05/2004
mmmaesoa

[Nuevo] [Borrar] [Favoritos] [Buscar] [Mostrar Todo] [Ir a Listado] [Informe] [Ok]

6.3. Gestión de Favoritos

Es muy común que un mismo usuario acceda al mismo grupo de fichas de contacto que son, al fin y al cabo, sus clientes, sus proveedores o una combinación de ellos. Para evitar tener que estar continuamente buscando al mismo grupo de 20 o 30 contactos se ha incluido la gestión de favoritos.

La lista de favoritos es, obviamente, dependiente del usuario (nombre de usuario) con el que se ha empezado la sesión. No depende pues de la estación de trabajo, y un usuario, al cambiar de equipo y abrir sesión con sus credenciales activaría su propia lista de favoritos.

Para añadir un contacto a la lista de favoritos basta con hacer clic en una casilla amarilla a tal efecto y responder afirmativamente al mensaje de confirmación.

FileMaker Pro - [con_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Listado: 1
Registros: 5673
Desordenda:
Guión:
Continuar

Listado de Contactos

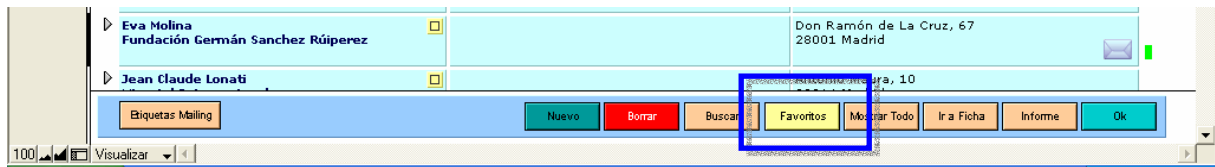
Nombre / Organización	Localizadores	Etiqueta postal Preferida
Pedro Cordovés Dorta Technology Group, S.L.	☐ eMail: pcordoves@tecgroup.es Móvil: 606 43 11 55 Tel: 91 602 92 43 /	C/ Canoa, 14 Majadahonda 28220 Madrid
Sr. D. Manuel Maresca Quintero Macnetic Club de usuarios, s.l.	☐ eMail: mmaresca@tecgroup.es Móvil: 606 43 11 53 Tel: 91 602 92 43	Canoa, 14 Majadahonda 280220 Madrid
Rosa Fernández Maybe Informática, S.A.	☐	General Perón, 40 Moda Shopping Nivel 0, Local 20-21 28020 Madrid
Javier Martín Nexis, S.A.	☐	Francisco Gervás, 12-13 B 28020 Madrid

Para sacar un contacto de la lista de favoritos, simplemente debe hacer clic en la misma casilla y responder afirmativamente al mensaje de confirmación.

La forma de usar la lista de favoritos es como sigue:

Cuando se accede al Directorio, si el programa detecta que tiene una lista de favoritos, la seleccionará automáticamente.

Siempre se selecciona la lista de favoritos cuando se hace clic en el botón Favoritos que se encuentra tanto en el listado como en la ficha.



6.4. Automatismos en la introducción de localidades y códigos postales

La introducción de códigos postales, localidades y provincias se ve facilitada por una serie de automatismos que reducen el número de introducciones necesarias. Estos automatismos se van generando automáticamente en función de los datos introducidos. Cuando la base de datos está vacía no es posible aprovecharlos, por el contrario cuando se introduce información es muy importante hacerlo correcta y completamente para que el programa pueda "aprender" correctamente y ayudarnos más tarde.

Veamos un ejemplo. Estamos escribiendo una dirección que está en la localidad de Majadahonda.

The screenshot shows a form for entering an address. The 'Domicilio' field contains 'C/ Alcalá, 21'. The 'Localidad' field contains 'Majadahonda'. The 'Cód Post / Prov' field is empty. The 'País' field is empty. The 'Obs Org' field is empty. The 'Tel 1' field contains '91 456 45 45'. The 'Tel 2' field contains '91 456 45 46'. The 'Fax' field contains '91 456 45 47'. The 'Obs Sede' field is empty. The 'Localización Personal' field is empty. The 'Observaciones' field is empty. The 'Favorito' checkbox is checked.

Al terminar de escribir la población y dar al tabulador para cambiar de campo...

The screenshot shows the same form as before, but now the 'Cód Post / Prov' field contains '28' and 'Madrid'. The cursor is positioned at the end of '28'.

Aparecen los códigos 28 y Madrid como provincia, simplemente debe introducir el resto del código postal. El cursor se queda parpadeando al final del 28, en este caso.

Si no hay población, porque se trata de una dirección en una capital de provincia, al poner el código postal (los dos primeros dígitos) aparecerá igualmente la provincia.

7. MAILINGS: Plantillas de diseño de fondo: Fax

7.1. Plantillas de Diseño de Fondo

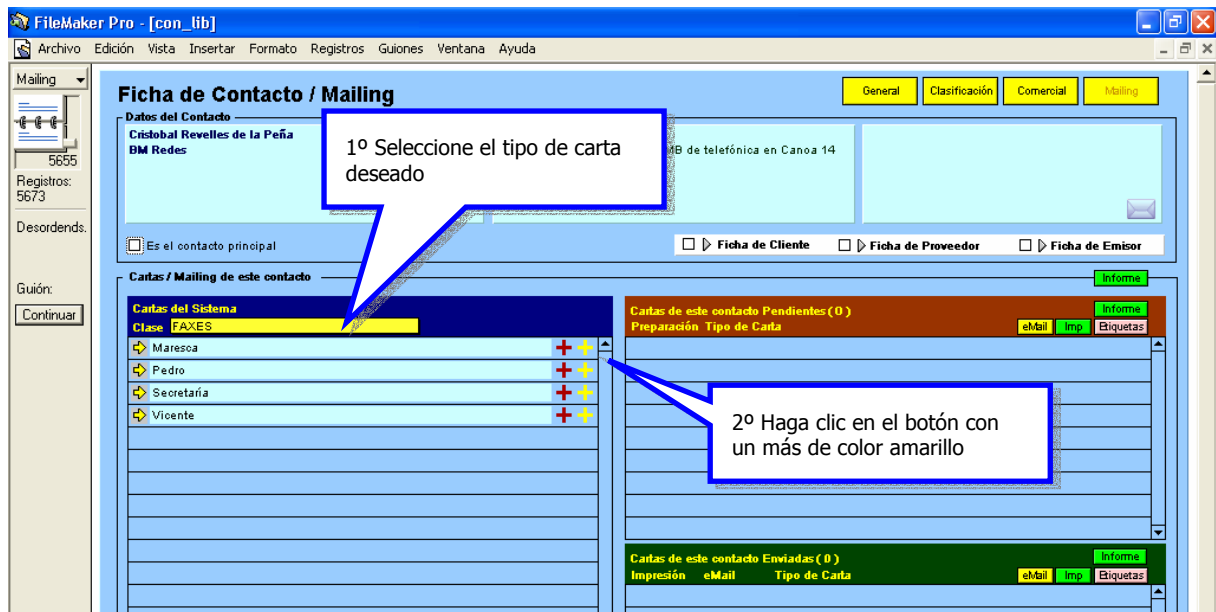
Se ha modificado la forma de construir cartas tipo para añadir un fondo al comunicado que ocupe la primera página o parte de la primera página.

Se incluye un diseño en concreto para enviar faxes que incluye las casillas de De: A:, Número de hojas, Asunto y una zona para un mensaje corto en la misma carátula del fax.

Para colocar imágenes de fondo debe acceder a la definición de Cartas del Sistema desde el Menú Principal. Allí accede a la ficha de la carta del sistema que quiera modificar.

Probablemente necesitará varios intentos hasta encajar bien la imagen con los bloques de texto fijos. Siempre puede quedar alguna condición para funcione bien el formato, en el caso del fax que ya está predefinido es necesario escribir en el comunicado algún texto para el asunto.

El resultado bien vale la pena.



FAX

ENVIO POR FAX / FAX MESSAGE

Fecha/Date: 25 de mayo de 2004

NºHojas/Sheets # (incluyendo portada/including cover):

A/To: Cristobal Revelles de la Peña Fax: / BM Redes
De/From: Sr. Manuel Maresca

Asunto: Ref.: Instalaciones

Estimado Cristobal,

Te mando el código de instalación según me ha pedido.

REF: =2345ert67-789-897-67ghj

Saludos,

Manuel Maresca Quintero
Technology Group, s.l.
mmaresca@tecgroup.es

En caso de encontrar defectos en la transferencia,
Por favor, contacte con nosotros en el +34 91 602 92 43

C/ Canoa, 14 - 28220 Majadahonda - Madrid - Fax +34 91 602 92 44 - info@tecgroup.es - www.tecgroup.es

8. GESTIÓN DE USUARIOS: Cómo y quién puede detener el flujo del programa

8.1. Qué es el flujo del programa

Cuando se entra en la aplicación Gestión ERP siempre se está bajo el control del flujo del programa. Esto es como unos raíles por los que navega el usuario evitando que "toque donde no debe". Sabemos que bajo el programa de Gestión ERP está el programa FileMaker con el cual, en principio, se pueden modificar aspectos importantes del propio programa como la colocación de los campos, los scripts incluso la estructura y relación de las tablas entre sí. Evitamos esto con el concurso de un sistema de programación que obliga al usuario a mantenerse dentro de unos carriles previstos que impiden acciones como las comentadas. Pero en ocasiones es importante tener un camino para "romper" esos carriles y quedarse con el FileMaker completamente disponible para realizar cambios.

8.2. Quién puede romper el flujo del programa

Desde la pantalla de ficha de un usuario registrado es posible habilitar/deshabilitar este permiso a cualquier usuario. Siempre debe quedar algún usuario capaz de detener el flujo igual que nunca debemos quedarnos en una habitación encerrados con la llave fuera.

Ficha de Usuario Registrado

Datos Generales

Nombre: Nombre real:
 Contraseña: Activo: ☒ SI ☐ NO

Privilegios

¿Es administrador? ☒ SI ☐ NO
 ¿Tiene acceso a Información económica? ☒ SI ☐ NO
 ¿Tiene acceso a la definición de cartas? ☒ SI ☐ NO
 ¿Tiene acceso a su Time Report? ☒ SI ☐ NO
¿Tiene permiso para detener el programa? ☒ SI ☐ NO

Tarifas según el tipo de trabajo

Tipo de trabajo	Coste Horario Euro
Escribir	50,00
Pensar	30,00

Sesiones del Usuario

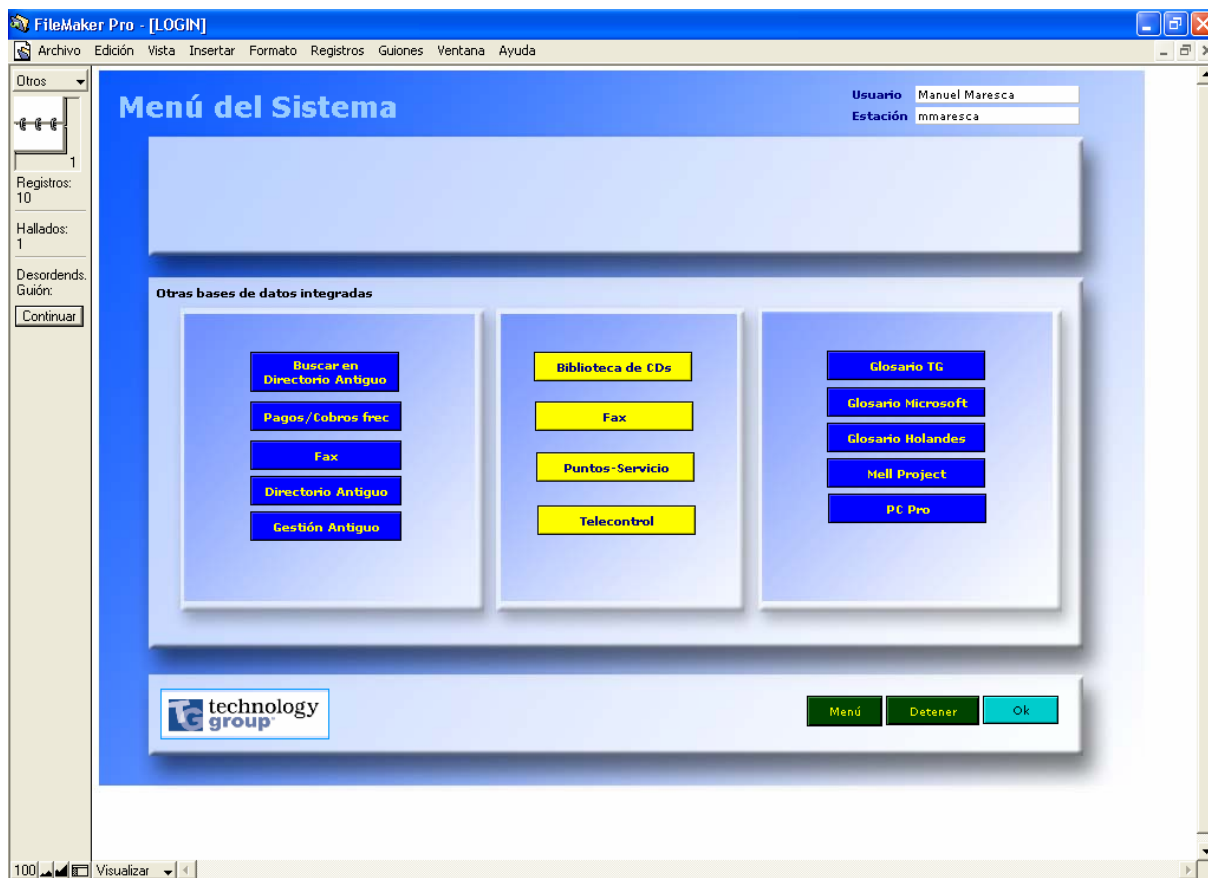
Año/Mes: Borrar Sesiones cerradas Informe de Sesiones

Entrada	Salida	Duración	Estación
03/05/04 13:25	03/05/04 14:16	0:50:37	mmaresca
03/05/04 14:16	03/05/04 16:29	2:12:17	mmaresca
04/05/04 9:32	04/05/04 20:34	11:02:23	mmaresca
04/05/04 20:36	04/05/04 20:37	0:00:50	mmaresca
05/05/04 9:07	05/05/04 9:09	0:02:27	mmaresca
06/05/04 9:45	06/05/04 9:46	0:00:09	mmaresca
06/05/04 9:53	06/05/04 9:54	0:00:46	mmaresca
06/05/04 16:32	06/05/04 21:03	4:30:30	mmaresca
07/05/04 8:16	07/05/04 19:13	10:56:56	mmaresca
08/05/04 12:43	08/05/04 13:00	0:17:22	mmaresca
08/05/04 13:01	08/05/04 13:53	0:52:11	mmaresca
08/05/04 15:56	08/05/04 22:17	6:20:47	mmaresca
08/05/04 22:56	09/05/04 0:10	1:14:13	mmaresca
09/05/04 12:10	09/05/04 12:45	0:35:25	mmaresca

Botones: Nuevo, Borrar, Buscar, Mostrar Todo, Ir a Listado, Informe, Ok

8.3. Cómo se detiene el flujo del programa

Para detener el flujo del programa debemos utilizar, desde el Menú Principal, el botón Otras Opciones y el botón Detener. La pantalla de Otras Opciones nos da acceso a otras bases de datos de FileMaker que no estén integradas con el programa de Gestión pero que sean útiles a los propósitos de la empresa.



Solamente los usuarios que tienen permiso podrán detener el flujo del programa. Para recuperarlo se debe salir del FileMaker y volver a entrar en el programa ERP.

9. PROYECTOS: Resumen, Encargos y Pedidos

9.1. Descripción General

Se ha realizado varios cambios en la gestión de proyectos añadiendo nuevas funcionalidades o integrando funciones derivadas de la gestión de Stocks u otras. Además la gestión de proyectos se beneficia de las mejoras visuales al ampliar la pantalla hasta los 1024x768.

9.2. Resumen: Ingresos por entradas en Stock y Gastos por consumo de Stocks

En el Resumen se han añadido dos campos a la descripción económica de un proyecto. Se relaciona con los movimientos de Stocks.

Por un lado cuando se confeccionan productos terminados pueden existir consumos de Stock. Esto quiere decir que los materiales que son sacados del almacén para ser utilizados en la confección de los productos terminados incrementan nuestros costes de producción y así debemos anotarlo.

Por el contrario cuando tenemos un pedido externo cuyo objeto es aprovisionar el Stock tenemos un ingreso en nuestro almacén que, habitualmente compensa nuestro gasto en comprar los materiales, casi exactamente.

Veamos algunos ejemplos.

En una producción se consumen unos determinados metros de una Lona de edificio. Estos supone una salida de almacén. Y ase verá más adelante cómo dar la salida del almacén de estos productos, pero en definitiva una vez terminada la confección tendremos un gastos aquí.

Resumen | Presupuestos | Encargos | Producción | Pedidos | Albaranes | Facturación

Agentes Comerciales Internos

Título: Pruebas Distrade | Nº Ped: | email: mmaresca@technologygroup.es
 Campaña: | Producto: | Móvil: 806 43 11 53
 | | Tel: 91 602 92 43

Guión: | Continuar

Responsable Técnico: Sr. D. Jose Antonio Hernández
 Descripción: | Fecha Compromiso: 20/05/04

Observaciones / Imágenes de ayuda | Editar

Resumen Económico

Moneda Base del Proyecto

Moneda Base: Euros | 1 Euros Redondeo: 2

Estimación Presupuestaria Aceptada (sin Iva)

Presupuestado	2.850,00	Euros
Gastos	2.250,00	Euros
Beneficios	21,05%	600,00 Euros

Ejecución Real (sin Iva)

Facturado	2.850,00	Euros
Pedidos Externos	0,00	Euros
Entradas en Stocks	0,00	Euros
Producciones (Horas)	0,00	Euros
Salidas en Stocks	2.250,00	Euros
Beneficios	21,05%	600,00 Euros

Pendiente de Cobrar (Con Iva)

Pendiente	3.306,00	Euros
-----------	----------	-------

Ult. Datos 25/05/2004
mmmaresca

Nuevo | Borrar | Buscar | Mostrar Todo | Ir a Listado | Informe | Ok

Por el contrario en aquellos proyectos que se realicen entradas en almacén, aparecerán cantidades como ingreso en el campo correspondiente.

355

Desordens.

Guión:

Continuar

Título: Pedidos Almacén Nº Ped: Producto

email.ganemanzegui@ue.es
Móvil: móvil ota. 670 222 071
Tel: 91 380 72 00

Resumen Presupuestos Encargos Producción Pedidos Albaranes Facturación

Agente Comercial Interno
Sr. D. Jose Antonio Hernández

Responsable T:

Descripción

Observaciones / Imágenes de ayuda

Editar

Resumen Económico

Moneda Base del Proyecto

Moneda Base: Euros 1 Euros Redondeo: 2

Estimación Presupuestaria Aceptada (sin Iva)

Presupuestado	0,00	Euros
Gastos	0,00	Euros
Beneficios	0,00	Euros

Ejecución Real (sin Iva)

Facturado	0,00	Euros
Pedidos Externos	9,000,00	Euros
Entradas en Stocks	9,250,00	Euros
Producciones (Horas)	0,00	Euros
Salidas en Stocks	0,00	Euros
Beneficios	100,00%	250,00 Euros

Pendiente de Cobrar (Con Iva)

Pendiente	0,00	Euros
-----------	------	-------

Ult. Datos 08/05/2004
mmansca

Nuevo Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

100 Visualizar

En principio podría parecer lógico que valorando el coste de adquirir los productos igualmente al valor de los productos en el almacén este proyecto asociados a pedidos para almacén tuviera un beneficio igual a cero. Pero pensando un poco más a fondo podemos darnos cuenta que el valor que tiene nuestros productos en el almacén, sea cual sea, es un valor fijo (calculado por el método que queramos FIFO, LIFO o como sea). Al ser el valor fijo según el modo de compra, aprovechando ofertas, "bundles" comerciales o bien penalizados por urgencias u otros factores, en cada compra de material podemos tener un precio distinto. En ocasiones será mayor por unidad que la valoración de nuestro almacén, en cuyo caso estaremos haciendo mal las compras o alternatively podría ser inferior, en cuyo caso el proyecto arrojará un valor positivo en el beneficio.

9.3. Encargos: Parametrización de la generación automática de Líneas de Albarán/Ventas, Producciones Propias y Líneas de Pedidos

Desde la pantalla de Encargos podemos crear a partir de las líneas de presupuesto aprobadas cada una de los tres tipos de ítems necesarios para llevar el control de la producción, la entrega y facturación así como los pedidos externos.

Para ello se dispone de unos botones que a modo de panel de mandos creamos dichas líneas. Bien con la nueva versión se dispone de un sistema parametrizable que permite seleccionar el modo en el que se crearán dichas líneas. Además se ha mejorado la visualización porque se tiene más espacio y los botones tienen o no la flecha indicando su aplicación o no.

Ficha de Proyecto / Encargos

Datos del Proyecto: Tipo Producción, Emisor 13, Distrade, S.L., Resp. 8604, Manuel Maresca Quintero, Fecha Apertura 26/04/2004, Título Pruebas Distrade, Campaña, Cierre, Nº Ped, Producto.

Datos del Cliente: 61, Macnetic Club de usuarios, s.l., Atn 4712, Sr. D. Manuel Maresca Quintero, Macnetic Club de usuarios, s.l., eMail: mmaresca@tecgrou.es, Móvil: 606 43 11 53, Tel: 91 602 92 43.

Resumen | Presupuestos | Encargos | **Producción** | Facturación

Presupuesto Línea Items Aprobados: 10062, 25/05/04, Lona Edificio, 100, 2.850,00. 10062, 25/05/04, Lona Edificio, 500, 0,00. 10062, 25/05/04, Montaje, 100, 0,00.

Producciones Propias: 400263, 25/05/04, Lona Edificio, 50,00, Cerrado.

En cada línea aprobada se marca con una flecha la posibilidad o de crear una línea de albarán/venta, pedido externo o producción propia.

Ficha de Proyecto / Encargos

Datos del Proyecto: Tipo Producción, Emisor 13, Distrade, S.L., Resp. 8604, Manuel Maresca Quintero, Fecha Apertura 26/04/2004, Título Pruebas Distrade, Campaña, Cierre, Nº Ped, Producto.

Datos del Cliente: 61, Macnetic Club de usuarios, s.l., Atn 4712, Sr. D. Manuel Maresca Quintero, Macnetic Club de usuarios, s.l., eMail: mmaresca@tecgrou.es, Móvil: 606 43 11 53, Tel: 91 602 92 43.

Resumen | Presupuestos | Encargos | **Producción** | Facturación

Presupuesto Línea Items Aprobados: 10062, 25/05/04, Lona Edificio, 100, 2.850,00. 10062, 25/05/04, Lona Edificio, 500, 0,00. 10062, 25/05/04, Montaje, 100, 0,00.

Producciones Propias: 400263, 25/05/04, Lona Edificio, 50,00, Cerrado.

El elemento que nos permite parametrizar el funcionamiento del panel de encargos permite desplegar un menú con una serie de opciones. Veamos cómo funciona.

Opción Normal

Bajo la opción Normal se considera que en el Proyecto vamos a realizar el número de unidades de cada línea de presupuesto tal cual está definida. Es decir si decimos 2 unidades de un producto vamos a producir 2 unidades, a pedir 2 unidades, a facturar 2 unidades. Una vez creadas las líneas correspondientes aunque hagamos clic de nuevo en los botones el programa detecta que el total de unidades (pedidas, facturadas o producidas) están generadas y no genera más. El objetivo final es generar las unidades incluidas en el presupuesto. El comportamiento de estos botones, bajo la opción normal, sería el de generar líneas hasta completar las unidades previstas en los presupuestos.

Opción Repetición

Bajo esta opción, cada vez que damos un clic en los botones de encargos, generamos nuevas líneas con las unidades previstas en los presupuestos. Esto se produce independientemente del número de líneas que estén generadas (de pedidos, facturas o producciones propias) con carácter previo. Típicamente se utiliza esta opción en un pedido que hay que servir con cierta regularidad.

Opción N%

Bajo esta opción, por último, se aplica el cálculo de un porcentaje en todas y cada una de las cantidades de unidad referidas en el presupuesto. Esto es muy útil cuando se trata de facturar un porcentaje del total de un presupuesto.

Combinando las tres opciones hemos mejorado drásticamente la herramienta de encargos.

9.4. Producciones Propias: Mejoras a las órdenes de trabajo

La pantalla de órdenes de trabajo incorpora algunas mejoras como las siguientes.

Definición de un único responsable y fecha de compromiso para todas las producciones de un proyecto.

Utilizando el campo creado a tal efecto se puede definir un único responsable y fecha de compromiso para todas las producciones de un proyecto.

The screenshot shows the FileMaker Pro interface for the 'Ficha de Proyecto / Producción' form. The form is divided into several sections: 'Datos del Proyecto', 'Datos del Cliente', 'Resumen', 'Presupuestos', 'Encargos', and 'Producciones Propias'. The 'Producciones Propias' section is highlighted with a red box, showing a table with columns for 'Responsable', 'Descripción', 'Fecha de compromiso', 'Encargo', 'Compromiso', and 'Coste Euros'. A blue box highlights the 'Encargo' column, and a green box highlights the 'Compromiso' column. A red box highlights the 'Coste Euros' column, which contains a green button labeled 'R'.

Anotación automática de los consumos de Stocks.

Para aquellos casos en los que la producción tenga asociado un consumo de stock es posible realizar la anotación automática utilizando el botón **R** que está con fondo verde en cada línea de producción.

9.5. Pedidos: Imprimir Pendientes e Informe de Productos

En la pantalla de Pedidos es posible realizar algunas operaciones adicionales.

Imprimir Pedidos pendientes de imprimir.

Por medio del botón creado a tal efecto es posible imprimir aquellos pedidos que no han sido impresos hasta el momento presente. Esto es una funcionalidad con vocación generalista aunque extremadamente útil para imprimir pedidos relacionados con el aprovisionamiento de Stocks.

FileMaker Pro - [Otn_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Proyecto / Encargos Abierto OTN 450

Datos del Proyecto Tipo Producción Emisor **Datos del Cliente** Cliente Directorio

Emisor 13 Distrade, S.L. 61 Macnetic Club de usuarios, s.l.
 Resp. 8604 Manuel Maresca Quintero Atm 4712 Sr. D. Manuel Maresca Quintero
 Fecha Apertura 26/04/2004 Ciente Macnetic Club de usuarios, s.l.
 Título Pruebas Distrade Nº Ped eMail: mmaresca@teogroup.es
 Campaña Producto Móvil: 606 43 11 53
 Tel: 91 602 92 43

Resumen Presupuestos Encargos Producción **Pedidos** Albaranes Facturación

Pedidos del Proyecto Nuevo Pendiente Imp Imprimir

Nº	Fecha	Cliente	Producto	Montaje
1000	25/05/04	A.S. Código de Barras, S.L.		

Líneas de Pedidos Nuevo Abrir Cent **Informes Productos** Imprimir

Nº	Fecha	Producto	Montaje
1000	25/05/04	Montaje	

Obtener informes de Pedidos clasificados por Productos.

Desde esta pantalla podemos obtener informes de los pedidos realizados realizando clasificaciones y agrupaciones por el producto que está incluido en dicho pedido. Estos son informes asociados a la gestión más compleja de Productos y Stocks.

FileMaker Pro - [Otn_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha de Proyecto / Encargos Abierto OTN 450

Datos del Proyecto Tipo Producción Emisor **Datos del Cliente** Cliente Directorio

Emisor 13 Distrade, S.L. 61 Macnetic Club de usuarios, s.l.
 Resp. 8604 Manuel Maresca Quintero Atm 4712 Sr. D. Manuel Maresca Quintero
 Fecha Apertura 26/04/2004 Ciente Macnetic Club de usuarios, s.l.
 Título Pruebas Distrade Nº Ped eMail: mmaresca@teogroup.es
 Campaña Producto Móvil: 606 43 11 53
 Tel: 91 602 92 43

Resumen Presupuestos Encargos Producción Pedidos Albaranes **Facturación**

Facturas del Proyecto Nuevo Informes

Nº	Fecha	Producto	Importe
1	25/05/04	Pruebas Distrade Lona Edificio	2.850,00

Líneas de Ventas **Informes Productos** Factura Pendiente

Nº	Fecha	Producto	Importe
1		Lona Edificio	2.850,00

9.6. Facturas: Informe de Productos

En la pantalla de Pedidos es posible realizar algunas operaciones adicionales.

Obtener informes de Facturación clasificados por Productos.

Desde esta pantalla podemos obtener informes de las facturas realizadas realizando clasificaciones y agrupaciones por el producto que está incluido en dicha factura. Estos son informes asociados a la gestión más compleja de Productos y Stocks.

10. MOVIMIENTOS DE STOCK

10.1. Descripción General

Los movimientos de Stock se representan dentro del programa por medio de tres posibilidades:

Movimientos manuales.

Realizados manualmente, como son el saldo inicial, el saldo final, ajustes y demás.

Traspasos entre almacenes.

Estos movimientos se relacionan con la transferencia de mercancía entre unos almacenes y otros. Es como una introducción y salida manual de cada uno de los almacenes.

Movimientos automáticos asociados a Entradas/Salidas.

Estos movimientos quedan asociados a, bien, producciones propias (para el caso de consumos de almacén), bien a pedidos (para el caso de entradas en almacén).

Los movimientos manuales y los traspasos entre almacenes se realizan por medio de un Interface análogo al descrito en el caso de movimientos de tesorería. Los movimientos automáticos asociados a Entradas/Salidas merecen un comentario especial.

10.2. Gestión de Pedidos de almacén

Las entradas en Stock que se relacionan con los pedidos de material para almacén se anotan desde las líneas de pedido directamente.

Para comprender globalmente esto vamos a explicar el proceso desde el momento en el que se realizan los pedidos para almacén.

Los pedidos para almacén se pueden realizar de una manera unificada, todos los productos a la vez y dejando al programa la responsabilidad de decidir cuánto hay que pedir y a quién según la configuración de Stocks mínimos y pedido habitual introducida para cada almacén y cada producto. Esta función de realizar los pedidos, puede ser por tanto, una acción que se realice regularmente, por ejemplo una vez por semana, dejando al programa elegir cantidades y proveedores, sin necesidad de estar comprobando producto a producto, el stock, los trabajos pendientes, las entradas previstas no realizadas ni ninguna otra cosa.

Es fundamental para un buen funcionamiento de estos procesos la llevanza al día, no solo de los consumos realmente realizados o los pedidos realmente servidos, sino también de los consumos planificados en proyectos previstos y los pedidos pendientes de servir en fechas futuras.

Es también posible elegir algunos productos que serán aprovisionados por medio de estos procesos automáticos y qué otros productos no estarán incluidos en la gestión automática. Para aquellos productos que se desee llevar una gestión manual, es decir ver uno a uno cuánto hay en stock y cuánto se desea pedir en cada momento, existe la posibilidad de aplicar otro procedimiento llamado "pedido habitual" en el cual se puede realizar un pedido por la cantidad habitual o por cualquier otra cantidad deseada.

Veamos cómo funciona el sistema de pedidos automáticos o manuales.

10.3. Operativa de pedidos de almacén para un producto y un almacén

Veamos como de manera individual es posible gestionar los pedidos de almacén, manuales o automáticos, relacionados con un solo producto y un solo almacén. Después se verá como realizar estos procesos para todos los almacenes y un mismo producto, así como para un almacén y todos los productos incluidos.

Estas operaciones son factibles, tanto desde la ficha de almacén de un producto, como de la misma ficha de producto.

FileMaker Pro - [LIB_LIB]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

17
Registros: 22
Desordends.

Ficha de Producto / Servicio

Datos del Producto / Servicio

Tipo: **Impresión** ☐ Genérico ☒ Específico ☐ Presentación

Familia: **Frontlit**

Descripción: **Lona Edificio**

Nuestra Ref: **LC-01-01**

Su Ref:

Cód Contable: **0001**

1,0000 Mt Mts

3,0000 Ancho (Mts)

Mt de 3 Ancho (Mts)

Equivalente a ...

3,0000 Mt2

Datos del Proveedor

Prov: **<Interno>**

Proveedor:

Factura como:

Precios Adquisición / Venta - EUROS

Ud Adquisición: **45,00**

Margen venta (%):

Ud Venta Man:

Decimales Red: **2,00**

Ud Venta:

Ud Adquisición: **15,00** por Mt2

Tipo Iva (%): **16,00**

% Magnitud Dimensiones:

Sujeto Comisión Agente (%): **100,00**

EUROS/Mt de 3 Ancho (Mts)

Stocks

Almacenes: **DI Madrid**

Stock Mínimo: **35,00**

Actual: **12,00**

Futuro: **12,00**

Totales: **35,0000**

Productos Relacionados

Producto Padre: **Lona Edificio (Mt2)**

Fav Productos Relacionados

Lona Edificio de Atwood, S.L. (5 Bobinas de 3 Ancho (Mts) x 15 Largo (Mts))

Lona Edificio de Atwood, S.L. (Bobina de 3 Ancho (Mts) x 15 Largo (Mts))

Refresca LP Abiertas: Líneas de Pedidos Abiertas

Nuevo Borrar Buscar Mostrar Todo Ira Listado Informe Ok

FileMaker Pro - [ALM_PRO]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

1
Registros: 12
Hallados: 3
Desordends.

Ficha de Almacén de Productos / Servicios

Lona Edificio (Mt de 3 Ancho (Mts))

Datos del Producto / Servicio

Impresión / Frontlit

Gen: **Lona Edificio (Mt2) / Mt2**

Esp: **Lona Edificio (Mt de 3 Ancho (Mts))**

Mag: **Mt de 3 Ancho (Mts)**

Conta: **31100001**

Situación del Stock

DI Madrid

Stock Mínimo: **35,00**

Actual: **12,00**

Futuro: **12,00**

Movimientos Ya Realizados

Movimientos Reales del mes: **2004/2T**

Ok? Fecha Concepto Uds

25/05/04 PP n° 263 / PR n° 450 de Macnetic Club de -50,00

28/05/04 Sin Datos 82,00

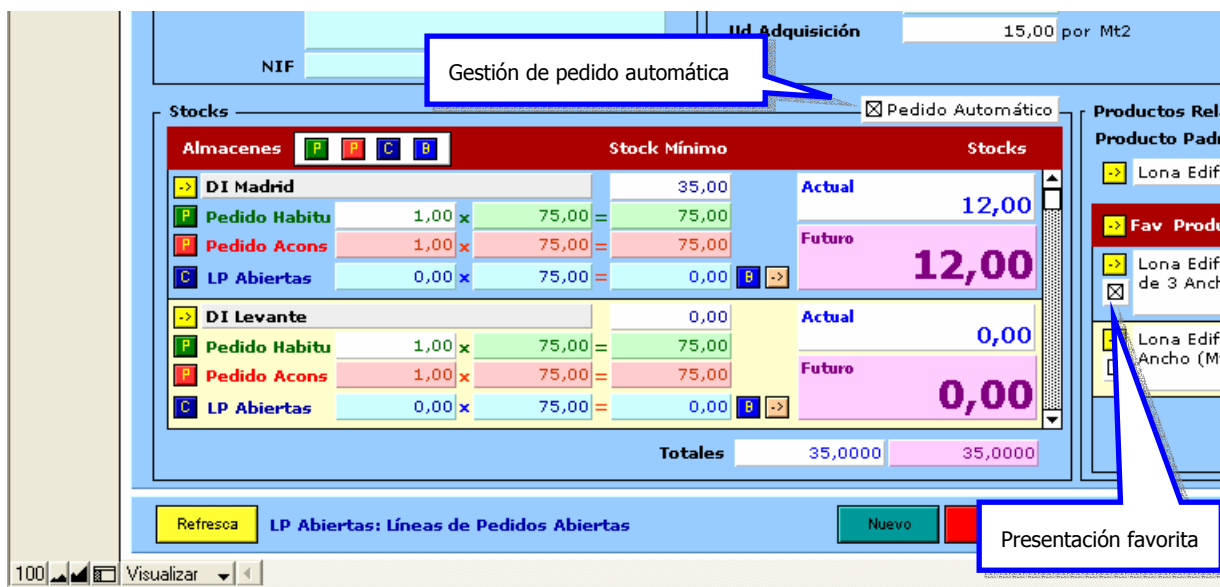
Movimientos Futuros

Movimientos Estimados

Ok? Fecha Concepto Uds

Inclusión en gestión de pedidos automáticos o no.

Este es la primera casilla que debemos marcar si queremos que este producto esté bajo la gestión de pedidos automáticos o no.



Presentación favorita.

La presentación favorita es aquella que está marcada con un aspa en la lista de presentaciones. Es la presentación que es preferida para realizar pedidos al almacén.

Cálculo de pedido automático

En este ejemplo se ha fijado que el Stock mínimo es 35 y el pedido habitual es 1 bobina de 75 Mts; es decir el stock mínimo es media bobina, cuando se alcanza se debe pedir una bobina completa. Como consecuencia de que el Stock actual (y futuro) es 12 el programa está marcando un pedido aconsejado (automático) de 1 bobina.

El programa es consciente que no es factible partir en decimales las unidades de pedido de la presentación favorita porque se perderían las características de precio y condiciones, por eso ajustará las unidades al número entero que permita obtener el valor habitual.

Stocks mínimos en negativo

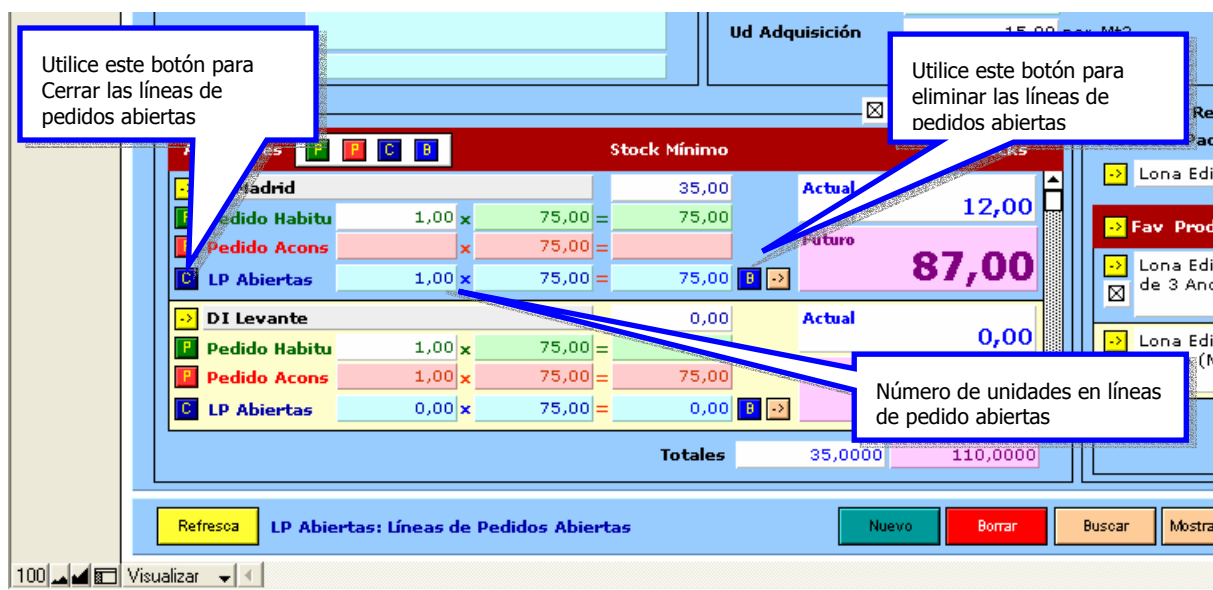
Es factible definir el Stock mínimo como negativo. Esto permitiría gestionar los productos en almacén en el modo Just-in-time o bajo demanda. Evidentemente se refiere a valores negativos de stock futuro, ya que el stock real no podría arrojar valores negativos.

Botón de P sobre fondo Rojo

Este es el botón que permite cursar pedidos según el valor aconsejado o automáticos.

Si pulsamos en el ejemplo este botón el sistema anotará una línea de pedido abierta contra el proyecto de pedidos de almacén configurado relacionando la presentación favorita (que implica una presentación, un proveedor y un precio) con el número de unidades aconsejado.

Se obtendría la imagen siguiente



El concepto de línea de pedido abierta permite realizar varias líneas de pedido hasta completar todos los productos que deseamos pedir para, finalmente, proceder a cerrar las líneas de pedido creando los pedidos agrupados por proveedores.

Si no está conforme con la línea de pedido realizada puede borrarla pulsando sobre el botón **B** con fondo de color azul.

Si desea cerrar esta línea de pedido puede hacerlo sobre el botón **C** con fondo azul.

Si desea realizar pedidos de otros productos-almacén antes de cerrar, debe dirigirse a la ficha del producto-almacén deseada, antes de cerrar.

Si desea acceder al proyecto relacionado con estas líneas de pedido puede hacerlo por medio del botón con una flecha con fondo beige.

Es importante darse cuenta que las unidades aconsejadas de pedido ahora son cero. Esto es porque el programa está tomando en cuenta las unidades pedidas, aunque estén sobre líneas de pedidos aún abiertas, como futuras entradas en el stock.

Botón de P sobre fondo verde

Este es el botón que permite cursar pedidos según el número de unidades habituales, y sobre cualquier número de unidades ya que este campo es perfectamente modificable por el usuario.

Una vez que pulsamos el botón aparecerá la nueva línea de pedido indicando los valores asociados. Si antes de dar el clic cambiamos el valor de uds habituales obtendremos un valor distinto en las líneas de pedido.

Cerrar líneas de pedido

Cuando hayamos terminado podemos acceder al proyecto en el cual podremos ver las distintas líneas de pedido creadas, que se mantienen en estado abierto, hasta que se ordene su cierre. Allí con los procedimientos conocidos podemos ordenar su cierre y la impresión del pedido. Cobra especial interés el hecho de poder imprimir pedidos "pendientes de impresión".

Ficha de Proyecto / Encargos

Datos del Proyecto: Emisor 13, Distrade, Resp. 1038, Sr. D. J. A., Fecha Apertura 08/05/2004, Título Pedidos Almacén, Nº Ped. , Producto .

Datos del Cliente: 565, Distrade, S.L., Sr. D. Jose Antonio Hernández, Distrade, S.L., eMail: jahemandez@distrade.es, Móvil: móvil clla. 670 222 071, Tel: 91 380 72 00.

Resumen | Presupuestos | Encargos | Producción | Pedidos | Planes | Facturación

Pedidos del Proyecto

	Nuevo	Pendiente Imp	Imp.
1012 08/05/04 Aroleasing, S.A.		7.000,00	8
1013 08/05/04 Ingram Micro, S.A.		2.000,00	8

Líneas de Pedidos

	Nuevo	Abir	Cerrar	Informes	Productos	Imprimir
1012 08/05/04 Bobina de 100 Mts de Lona A2 5 Mts				Pendiente	A	B
1013 08/05/04 Bobina A1 de Lona A1900 2 Mts ancho				Pendiente	A	B
Sin asignar Lona Edificio de Lona Edificio				Pendiente	A	B
Sin asignar Lona Edificio de Lona Edificio				Pendiente	A	B

En esta pantalla debe pulsar el botón **Cerrar** para proceder a cerrar las líneas abiertas.

Anotación automática de la previsión de entradas en Stock

El programa realiza automáticamente una anotación de previsión de entrada en stock. Para poder verla, y en su caso modificarla, se debe acceder a la ficha de la línea de pedido (tanto en aquellas que permanezcan abiertas como aquellas que estén ya cerradas).

Ficha de Línea de Pedido / Gasto

EMISOR 1 DI OTN 456 LGas 5178 Gas Sin asignar S/R Sin Asignar

Datos del Proyecto / OTN: Proyecto Producción / OTN 456, Fecha 08/05/04, Título: Pedidos Almacén, Operador: Distrade, S.L., Cliente: Distrade, S.L., Fecha Apertura: 08/05/2004, Estado: Abierto.

Datos del Pedido: , Datos de la Factura del Proveedor: .

Contenido de la línea del presupuesto

Ref. Familia	Descripción Producto / Servicio	Productos	Proveedor	Contacto del Proveedor
218	Lona Edificio de Lona Edificio Para Almacén de Madrid	411	Atwood, S.L.	

Orden: Su Referencia es: 5XWS-234-78-90WVER
Ped: Nuestra Referencia es: LC-01-01-02
Fac:

Movimientos de Stock

OK	Fecha	Almacén	Uds.	N
☐	28/05/04	28	Madrid	1,00

Totales anotados en stock: 1,00

Aquí podríamos realizar la estimación más ajustada con fechas de entrega más realistas, entregas parciales si fueran a ocurrir así y otros casos.

Recepción de mercancía

Cuando los proveedores entregan los pedidos que se cursaron para almacén, basta con dar un clic en la casilla de **Realizado (OK)**. Esto le indica al sistema que los productos están disponibles y la entrada pasa de estimación a realidad.

Ir marcando línea a línea de pedido puede ser un poco pesado cuando la entrega de un proveedor se ajusta a lo pendiente de recibir completamente. Para esos y casos y otros que puedan suceder se puede realizar la operación de Recepción de mercancía agrupadamente por pedidos y por línea de pedido desde las pantallas de proyectos. Para

ello debe usar el botón **R** en las líneas correspondientes a los pedidos o líneas de pedidos que quiera decepcionar.

10.4. Operativa de anotación de consumos, trabajos terminados

Los consumos de material se anotan en las producciones propias como ya se ha visto en algunos capítulos anteriores. Ahora veremos como se procede.

Al dar de alta una producción propia de manera inmediata el programa anotará en el almacén favorito el consumo previsto de las unidades necesarias para confeccionar la pieza o producto terminado.

Estas anotaciones se pueden consultar en la ficha de producción propia.

Al igual que en el caso de las líneas de pedido, es posible modificar, desglosando o anotando con mayor exactitud las fechas previstas o fechas reales, los almacenes y

cantidades. También se pueden anotar cantidades adicionales por fallos o repetición de trabajos necesarios para la producción final.

Cuando los trabajos están culminados y se ha consumido efectivamente el material se debe marcar la casilla de **OK (Realizado)**.

Podemos marcar todas las casillas de OK de una producción propia de manera directa y sencilla pulsando el botón **R** que se encuentra en el portal de Producciones dentro del proyecto.

The screenshot shows the FileMaker Pro interface for the 'Ficha de Proyecto / Producción' form. The form is divided into several sections. The 'Datos del Proyecto' section includes fields for 'Emisor' (14), 'Resp.' (1053), 'Fecha Apertura' (14/05/2004), 'Título' (Pedidos Almacén), and 'Campaña'. The 'Datos del Cliente' section includes fields for 'Emisor' (608), 'Resp.' (1053), 'Fecha Apertura' (14/05/2004), 'Título' (Pedidos Almacén), and 'Campaña'. The 'Producciones Propias' section includes a table with columns for 'Descripción', 'Fecha de compromiso', 'Encargo', 'Compromiso', and 'Coste Euros'. A blue box highlights the 'Pendientes' button in the bottom right corner of the table.

10.5. Consejos para llevar un control idóneo de los almacenes

- Cada trimestre al principio debe introducir un registro de saldo de apertura mensual (como entrada).
- Cada trimestre al final debe realizar un registro de saldo de cierre mensual (como salida).
- Introduzca las previsiones de salidas incluso aunque no estén confeccionados los ordenes de trabajo de aquellas producciones grandes que estén previstas. Para ello puede crear un almacén especial que le permita "reservar" material para trabajos. La gestión consistirá en hacer desaparecer producto del almacén y llevarlo al almacén de reservas, para después anotar el consumo directamente de las reservas. Esto incluye los trabajos periódicos como nóminas, impuestos, alquileres, servicios externos.
- Anote de cada movimiento la fecha probable en cuanto la tenga disponible. Sea realista.
- Marque como realizadas las cosas que estén efectivamente realizadas: consumos realizados y recepción de mercancía realizada.
- Revise los movimientos antiguos para ver si es que están marcados como pendientes todavía, a pesar de estar efectivamente pagados o cobrados.
- Consolide regularmente, trimestralmente le sugerimos, los recuentos de material o escandallos con los movimientos que arroja el programa. Al menos una vez al trimestre.

11. FACTURAS DE VENTAS Y GASTOS: Vencimientos automáticos

11.1. Descripción General

Para facilitar y evitar errores se ha incorporado un sistema de cálculo automático de vencimientos para facturas de gastos y facturas de ventas.

Para que funcione adecuadamente se deben fijar una serie de campos con antelación:
Cuenta bancaria preferida del Emisor, Datos del pago/cobro del proveedor/cliente y día/s de pago habitual para el Emisor. Veamos como funciona.

11.2. Cuenta Bancaria preferida del emisor

Para identificar la cuenta bancaria preferida del emisor debemos identificarla en la ficha de cuentas de tesorería como tal. Para ello hay que dirigirse a la cuenta deseada y marcar la casilla de Favorita.

The screenshot displays the FileMaker Pro application window titled 'FileMaker Pro - [Tes_lib]'. The main window contains a form titled 'Ficha de Cuenta de Tesorería'. The form is organized into several sections:

- Datos de la cuenta de Tesorería:** This section includes fields for 'Operador' (13), 'Nombre' (Distrade, S.L.), 'CCC', 'Ent', 'Suc', 'DC', 'CC', and 'Banco'. There is also a 'Cuenta Contab.' field.
- Movimientos Reales del mes:** This section features a table with columns 'Ok?', 'Fecha', 'Concepto', and 'Importe'. The table is currently empty.
- Movimientos Estimados:** This section features a table with columns 'Ok?', 'Fecha Est', 'Concepto', and 'Importe'. The table contains one entry: '10/06/04' with 'IF 1 (Macnetio Club de usuarios, s.l.) / Estado: Estimado' and an 'Importe' of '3.306,00'.
- Summary Fields:** At the bottom of the form, there are three summary fields:
 - 'R Saldo actual (Ingresos-Pagos Reales)' with a value of '0,00' Euros.
 - 'E Corto + Largo Cash Flow Estimado' with a value of '3.306,00' Euros.
 - 'E+ R Corto plazo Saldo fin de mes actual' with a value of '0,00' Euros.

The interface includes a menu bar at the top with options: Archivo, Edición, Vista, Insertar, Formato, Registros, Guiones, Ventana, Ayuda. A sidebar on the left shows 'Ficha' and 'Registros: 30'. The bottom of the window has a status bar with 'Visualizar' and a page number '100'.

Si hay más de una cuenta de tesorería marcada como favorita es impredecible saber qué cuenta tomará el sistema de vencimientos automáticos. Está pensado que sólo exista una cuenta en la que esta casilla esté marcada.

11.3. Días de pago, plazo de pago y de cobro del emisor

Habitualmente en el juego de los negocios cada uno tiende a imponer sus reglas. Es clásico que la empresa como tal marque, o trate de marcar, las reglas de los cobros y de los pagos. Esto es así hasta que se encuentra con un cliente o proveedor cuyo peso específico, condiciones o monopolio del mercado hace prevalecer sus propias reglas en lugar de las nuestras.

Dicho de otro modo, nosotros pondremos nuestras reglas mientras podamos ganar la negociación de las condiciones de pago y aceptaremos las de los demás en el resto de los casos.

Por esta razón es importante poder fijar, a nivel global, las condiciones que serán de aplicación a proveedores y clientes. Estas serán utilizadas en el caso de no existir otra información disponible, más específica, en relación con el cliente o proveedor en concreto.

Para editar estos valores se debe acceder a la ficha de emisor.

Los valores que se toman son.

Pagos

- Medio de pago por defecto
- Plazo de pago por defecto
- Día de pago por defecto. Este campo admite hasta 3 días separados por espacios en blanco.

Cobros

- Medio de cobro por defecto
- Plazo de cobro por defecto

En los cobros no tiene sentido que nos impongamos un día de cobro en concreto, esto dependerá siempre de lo que nos marquen nuestros clientes o bien, si nosotros ponemos la fecha, lo haremos cliente a cliente.

11.4. Días de pago, plazo de pago de proveedores

Al dirigirnos a la ficha de un proveedor podemos comprobar que existen unos campos para recoger, particularmente por cada proveedor, las condiciones de pago y medios habituales.

The screenshot shows the 'Ficha de Proveedor' form in FileMaker Pro. The form is divided into three main sections: 'Datos del Proveedor', 'Datos para Facturación', and 'Datos Administración'. The 'Datos Administración' section is highlighted with a blue box, showing fields for 'Con Ret IRPF (%)', 'Plazo' (90), 'Días' (5 25), 'F/Pago' (Letra a 90 días), 'M/Pago', 'CCC', 'Conta' (40000390), 'N/Cod', and 'Comisión Agente (%)'. A note at the bottom of this section says 'Nota: Ponga una x para cualquier día de pago.' The 'Datos para Facturación' section shows the company name, address, and CIF/NIF. The 'Datos del Proveedor' section shows the company name, CIF/NIF, and a field for 'Razón'.

Si colocamos en el día de pago una x, el sistema programará el pago en el día que surja de aplicar simplemente el plazo de pago a la fecha de operación.

11.5. Días de cobro, plazo de cobro de cliente

De manera similar podemos fijar estos datos para cada cliente particularmente.

The screenshot shows the 'Ficha de Cliente' form in FileMaker Pro. The form is divided into three main sections: 'Datos del Cliente', 'Datos para Facturación', and 'Datos Administración'. The 'Datos Administración' section shows fields for 'Plazo' (30), 'Día' (5), 'F/Pago' (Talón a 30 días), 'M/Pago' (Cheque), 'CCC', and 'Conta' (43000001). A note at the bottom of this section says 'Nota: Ponga una x para cualquier día de pago.' The 'Datos para Facturación' section shows the company name, address, and CIF/NIF. The 'Datos del Cliente' section shows the company name, CIF/NIF, and a field for 'Razón'.

11.6. Funcionamiento de los vencimientos automáticos

Veremos cómo funciona este sistema de vencimientos automáticos con un ejemplo de un cliente que paga a 30 días los días 5 de cada mes.

Se le practican trabajos que dan lugar a una factura de 1000 euros más el IVA con fecha del día 17/Mayo/2004.

FileMaker Pro - [Fing_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

1386
Registros: 1386
Desordend.

Guion:
Continuar

Ficha de Factura de Cliente

Otn Sin Asignar Trim 2004/2T Fing 1604 NF 1

Datos de la Factura Emitida— Tit - Factura Emisor Datos del Cliente

Emisor 14 Empresas de Pruebas, s.a. 70 Red Eléctrica de España, S.A.

Finado por Luis Pruebas Correctas Atn

Fecha 26/05/2004 Ref. Red Eléctrica de España, S.A.

Forma de Pago Talón a 30 días Facturación Pº Conde de los Gaitanes, 177

Observaciones Ped C A78003962 C 43000001

Factura del Cliente ☐ Moneda Alt ☐ Logo Cabecera Org Div Cop Div Cortesía Copia Interna Original Copia Imprimir Nuevo

Familia	Descripción	Productos	P. Venta = Adq. + Marg	P. Venta Aplicado	Ctd	Dto	IVA	Subtotal Neto	EUROS
			P. Venta Manual	P. Venta Divisa	Obs				
->	Utros			1.000,00	Euros		16	1.000,00	8
	Consultoría	->	1.000,00	Cambio	N/A				

M. Base Euros Red. 2
Cambio 1 Euros
Obs.
Estado Vencido
Rev. 02/06/2004

Ok Fecha Medio / Cuenta Euros Importe Nuevo

Totales	PTS	EUROS
Descuento		
Subtotal Neto	166.386,00	1.000,00
Total IVA	26.622,00	160,00
Ret IRPF		
Total a Pagar	193.008,00	1.160,00

V 1.160,00 F 0,00 C 0,00 Euros

Ult. Cambios 26/05/2004 mmareca

Nuevo Duplicar Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

Con un solo clic en el botón **Nuevo** situado en la zona del portal de los cobros. Nos aparecerá lo siguiente:

M. Base Euros Red. 2
Cambio 1 Euros
Obs.
Estado Pendiente
Rev. 02/06/2004

Ok Fecha Medio / Cuenta Euros Importe Nuevo

Totales	PTS	EUROS
Descuento		
Subtotal Neto	166.386,00	1.000,00
Total IVA	26.622,00	160,00
Ret IRPF		
Total a Pagar	193.008,00	1.160,00

V 0,00 F 1.160,00 C 0,00 Euros

Ult. Cambios 26/05/2004 mmareca

Nuevo Duplicar Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

El vencimiento se ha fijado automáticamente para el día adecuado, tras dar la conformidad al mensaje intermedio.

Si queremos dividir esta factura en varios plazos, por ejemplo en 2 plazos a 30 y 60, debemos hacer lo siguiente. Una vez creado el primer vencimiento como se ha visto, procederíamos de manera manual para reducir el importe del primer vencimiento hasta la mitad, esto es en el ejemplo 580,00 euros.

M. Base Euros		Red.	2
Cambio	1	Euros	
Obs.			
Estado	Pendiente		
Rev.	02/06/2004		

Ok Fecha	Medio / Cuenta	Euros Importe	Nuevo
☐ 05/07/04	Cheque 55 BBVA	1.160,00	B

Totales		PTS	EUROS
Descuento			
Subtotal Neto	166.386,00		1.000,00
Total IVA	26.622,00		160,00
Ret IRPF			
Total a Pagar	193.008,00		1.160,00

Ult. Cambios 26/05/2004 mmarsca

Nuevo Duplicar Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

Volviendo a dar clic en el botón de Nuevo el programa creará el segundo plazo de acuerdo a sumar el plazo de pago a la última fecha de vencimientos registrada y completando el importe hasta llegar al importe final.

M. Base Euros		Red.	2
Cambio	1	Euros	
Obs.			
Estado	Pendiente		
Rev.	02/06/2004		

Ok Fecha	Medio / Cuenta	Euros Importe	Nuevo
☐ 05/08/04	Cheque 55 BBVA	580,00	B
☐ 05/07/04	Cheque 55 BBVA	580,00	B

Totales		PTS	EUROS
Descuento			
Subtotal Neto	166.386,00		1.000,00
Total IVA	26.622,00		160,00
Ret IRPF			
Total a Pagar	193.008,00		1.160,00

Ult. Cambios 26/05/2004 mmarsca

Nuevo Duplicar Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

Si quisiéramos fijar 3 plazos, tendríamos que hacer la operación 2 veces, cambiando el importe manualmente otras tantas veces. Lógicamente, en esta ocasión el importe correcto sería 386,00 euros cada vez.

M. Base Euros		Red.	2
Cambio	1	Euros	
Obs.			
Estado	Pendiente		
Rev.	02/06/2004		

Ok Fecha	Medio / Cuenta	Euros Importe	Nuevo
☐ 05/09/04	Cheque 55 BBVA	386,00	B
☐ 05/08/04	Cheque 55 BBVA	386,00	B
☐ 05/07/04	Cheque 55 BBVA	386,00	B

Totales		PTS	EUROS
Descuento			
Subtotal Neto	166.386,00		1.000,00
Total IVA	26.622,00		160,00
Ret IRPF			
Total a Pagar	193.008,00		1.160,00

Ult. Cambios 26/05/2004 mmarsca

Nuevo Duplicar Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

El procedimiento a seguir sería idéntico para el caso de proveedores.

12. GESTIÓN COMERCIAL: Distribuidores y Agentes Comerciales

12.1. Descripción General

La Gestión comercial requiere el conocimiento profundo, entre otras cosas, de los precios, márgenes, descuentos aplicados a nuestra red de ventas. Básicamente una red de ventas se organiza de acuerdo a dos figuras principales, que en muchas situaciones dan lugar a más clasificaciones, pero que a nivel global son dos tipos: Agentes y Distribuidores.

Los Agentes son empresas o autónomos a los que se les entrega una cantidad en concepto de intermediación comercial, gestión comercial o "business procurement" en una relación, más o menos, porcentual a las operaciones realizadas gracias a ellos. El Agente no factura directamente al cliente, sino que es el emisor el que debe realizar un "pedido" al agente. En este caso Agente es un concepto que queda englobado dentro del capítulo de proveedores.

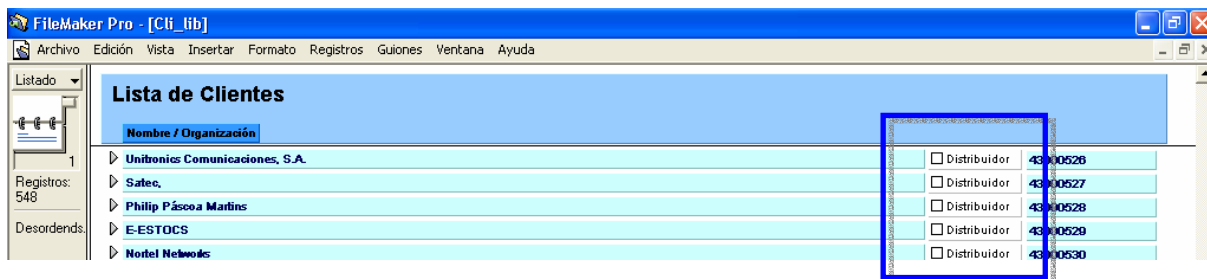
Los distribuidores, en algunos casos llamados delegaciones o puntos de venta, reciben los productos terminados del emisor con un precio especial, más bajo, y a su vez revenden el producto final a sus clientes. Por eso a veces se les llama revendedores. Aquí el emisor factura los trabajos al distribuidor y es el propio distribuidor el que factura al cliente. A los efectos del programa los distribuidores son Clientes, aunque con elementos especiales y distintivos.

Para darle el mayor nivel de flexibilidad al cálculo de los descuentos y las comisiones se ha diseñado un sofisticado sistema que permite fijar un precio específico por cada cliente y cada producto, por el lado de los distribuidores; y un sistema de comisiones de agentes que permite parametrizar cada agente y cada producto. Veamos como funciona.

12.2. Gestión Comercial de Distribuidores

En relación con los distribuidores el programa proporciona la posibilidad de fijar unos precios especiales para cada uno de los productos definidos.

Para editar estos precios es necesario acceder a la ficha de cliente del distribuidor en cuestión. Todos los distribuidores tienen que tener ficha de cliente, pero existe un campo en el que podemos marcar si es o no distribuidor con el propósito de distinguirlos.



En la ficha del Cliente debemos navegar a la pestaña de Tarifas.

Ficha de Cliente / Tarifas

Datos del Cliente: ALLOT Communications, 9328 Madrid, CIF/NIF: [blank], Razón: [blank], Domicilio: [blank]

Datos para Facturación: ALLOT Communications, C/ Serrano 93, 3º B, 28006 Madrid

Datos Administración: Plazo: [blank] Día: [blank], F/Pago: [blank], M/Pago: Cheque, CCC: [blank], Conta: 43000549, Distribuidor: ☒

Facturación en Euros

Catálogo de Genéricos: Impresión / FRONTLIT

Producto Genérico	Neto s/iva	Unidad
Lona Edificio	19,00	M2

Tarifas especiales del Cliente

Producto Genérico	Dto (%)	Manual	Neto s/iva	Unidad
Lona Edificio	20,00		15,20	M2

En la zona de tarifas se puede acceder a la lista de productos registrados según la clasificación por Familias. Una vez localizado el producto deseado podemos realizar la anotación de un precio especial utilizando el botón con fondo verde y una flecha en su interior (marcado en la imagen). Esta operación crea un registro de precio especial en el que se puede disponer de unos campos para fijar unos descuentos o bien un precio alzado especial por cada producto. Para eliminar el precio especial se debe pulsar sobre el clásico botón de eliminar en la lista de precios especiales.

Cuando este producto se utiliza en un presupuesto o factura para este cliente el valor del precio especial por cliente aparece en un campo especial que tiene predominancia sobre los demás precios.

Contenido de la línea del presupuesto

Ref. Familia: Impresión / Frontlit, Descripción Producto / Servicio: Lona Edificio, Genér Espec: [blank], Proveedor: [blank], Contacto del Proveedor: [blank]

Orden: [blank], Obs: [blank], Plazo: [blank] Días, C. Conta: [blank], Comisión (%): [blank], Calcula Comisión Agente: [blank]

Otras Opciones

Compra Man	Compra Des	Venta Calc	Venta Manual	Venta Cliente	Venta Divisa	Magnitud
		15,20	19,00	15,20	N / A	M2

Resumen Económico

	N / A	EUROS
Subtotal Venta	0,00	15,20
Descuento		
Total Neto s/iva	0,00	15,20
Beneficio		15,20

El Precio de Venta Cliente sobrescribe cualquier otro precio existente para este producto

12.3. Gestión Comercial de Agentes

En relación con los Agentes el procedimiento operativo es el siguiente. En primer lugar se identifican aquellos proveedores que realizarán operaciones como Agentes o intermediación comercial (business procurement). Para ello desde la ficha de proveedores se introduce en la ficha del Agente un valor distinto de cero en el campo de comisión de Agente. Este valor servirá de base para el cálculo de comisiones comerciales devengadas. El hecho de escribir un valor aquí puede no comprometer el cálculo final de las comisiones, pero es necesario escribir aquí un valor que sirva como base. Al introducir el valor la casilla queda marcada automáticamente.

Nombre / Organización	Agente	Comisión
Technology Group, s.l.	☒	40000100
Maonetic Club de Usuarios, s.l.	☒	41000008
Technology Group, s.l.	☒	40000101
Maonetic Club de usuarios, s.l.	☒	40000102

Datos del Proveedor		Datos para Facturación	Datos Administración
GraficArts, S.A. 4697 Facturación (Programa Antiguo) CIF/NIF A-79086385 Las facturas de este proveedor vienen con los datos: Razón: Domicilio:		GraficArts, S.A. Francisco Gervás, 12 - 13ºB 28020 Madrid A-79086385	Con Ret IRPF (%) Plazo Días F/Pago M/Pago CCC Conta 40000115 Comisión Agente (%) 25 ☒ Agente

Este porcentaje será utilizado en la propuesta de comisiones que el programa puede generar automáticamente. Este valor se combina con los precios de venta de los productos asociados sujetos a comisiones.

En general, se puede decir que, existe una comisión variable para cada producto y cada situación en los negocios. Así para cada producto definido en el catálogo del programa es posible fijar qué cantidad, qué porcentaje del precio de venta, se considera sujeto a comisión.

Imaginemos que en nuestra organización las comisiones se calculan por un porcentaje del precio de venta, pero cada producto tiene una comisión distinta. Por otro lado tenemos agentes más antiguos y mejores que cobran más comisión y otros más jóvenes que cobran menos. Con este sistema podemos gradar a cada agente con un porcentaje distinto según su valía y a cada producto diferenciarlo de los demás con el campo que llamamos porcentaje sujeto a comisión.

Más tarde el programa sobre la base de un presupuesto podrá generar automáticamente una línea de presupuesto con carácter de producción que incluye los costes de las comisiones al agente involucrado desglosando el cálculo de las mismas. Por supuesto, siempre es posible que se modifiquen puntualmente para atender a un caso o situación en concreto.

Veamos un ejemplo. Se vende Lona de Edificio a un cliente a 19 euros/Mt2. Este producto está sujeto a comisión en el 90%. Quiere decir que a un agente le daremos su comisión base (%) * 90% * Precio Venta del producto.

Para fijar el porcentaje sujeto a comisión de cada producto utilizamos la ficha de producto.

Aquí se puede cambiar el porcentaje sujeto a comisión de este producto en este presupuesto

Más tarde construimos el presupuesto en el que se incluye el producto que estamos utilizando en el ejemplo y fijamos unas medidas, por ejemplo, de 10 Mts x 10Mts, es decir 100 Mts2 x 19 euros/Mt2 = 1.900 euros.

A continuación generamos una línea más de presupuesto.

Accedemos a la ficha de esa línea y fijamos el agente relacionado.

Una vez identificado al agente, quitamos la marca de **Venta** y procedemos a pulsar el botón **Calcula Comisión Agente** y el programa realiza las operaciones adecuadas.

Esta línea es importante tener presente que no actualiza automáticamente al modificar las otras líneas del presupuesto. Por eso es importante que la inserte al final de la confección del presupuesto. Pretende ser una ayuda al cálculo de comisiones.

Como esta línea queda marcada como **Producción** puede ser convertida más tarde en un pedido quedando asociada al proyecto como un consumo más. Desde la ficha del proveedor podremos conocer qué comisiones se han pagado y según los conceptos podremos comprobar contra qué productos se ha realizado.

13. GESTIÓN DE LAS FACTURAS DE PROVEEDORES: Enlace a líneas de pedidos

13.1. Descripción General

Siguiendo la operativa normal de una organización en relación con los pedidos relacionados con los proyectos, sucede que los pedidos se hacen con una cierta agrupación lógica por proyectos, pero las facturas de los proveedores suelen agrupar varios pedidos de distintos proyectos.

Esto provoca un trabajo adicional, complejo y laborioso, de asociar adecuadamente los pedidos relacionados con las facturas recibidas.

Con el ánimo de mejorar la gestión de este escenario se ha rediseñado la pantalla de Factura de proveedor permitiendo escoger líneas de pedido realizadas para ser incluidas en el registro de gasto.

13.2. Cómo construir una factura de Gasto a partir de las líneas de pedido realizadas.

La situación es que llega una factura de un proveedor en la cual están incluidas algunas líneas de pedido de distintos proyectos internos nuestros.

Ficha de Factura de Proveedor

Trim: 2004/2T FGas: 2282 S/F: 080471

Datos del Pedido / Gasto Tit: Factura Gasto Emisor: 2034

Datos del Proveedor Proveedor: Directorio

Emisor 9 Technology Group S.L. **Firmado por** Vicente Cordovés Dorta **Fecha** 21/04/2004 **Ref.** **Forma de Pago** Recibo a 30 días domiciliado **Observaciones** C 60000001

Contenido de la Factura del Proveedor

Familia	Descripción	Productos	Contacto del Proveedor	P. Compra Manual	P. Compra Divisa	Ctd Ret	Dto Obs	IVA	Subtotal Neto	EUROS
Reventa de Hw/Sw	Memory Set SA	CódCli 00306		28,11	Euros			16	28,11	6
Papel A4 500H		CódCli 00306		N/A						6
Reventa de Hw/Sw	Memory Set SA	CódCli 00306		3,93	Euros	10		16	39,30	6
CDR 700 Verb 48x		CódCli 00306		N/A						6
Reventa de Hw/Sw	Memory Set SA	CódCli 00306		1,70	Euros	10		16	17,00	6
Canon LPI Soportes Digitales		CódCli 00306		N/A						6
Otros	Memory Set SA	CódCli 00306		10,00	Euros			16	10,00	6
Portes		CódCli 00306		N/A						6

Líneas de pedidos de este proveedor sin incluir en facturas de gasto (10)

OTN	Descripción	Producto	Ctd	Ret	Obs	IVA	Subtotal Neto	EUROS
16/01/02	OTN n° 99 Aguirre y Cía, S.A. Mdeo Digital	PowerBook Titanium PowerPo G4 550	2.475,57	Euros	1	16	2.475,57	6
04/02/02	OTN n° 103 Pedro Cerrolaza Ortigosa Nueva Consulta	HP EPC Pentium III 1 GHz, 256 MB	702,51	Euros	3	16	2.107,53	6
04/02/02	OTN n° 103 Pedro Cerrolaza Ortigosa Nueva Consulta	HP Pantalla TFT 15"	412,53	Euros	2	16	825,06	6
04/02/02	OTN n° 103 Pedro Cerrolaza Ortigosa Nueva Consulta	Monitor HP 17"	193,51	Euros	1	16	193,51	6
04/02/02	OTN n° 103 Pedro Cerrolaza Ortigosa Nueva Consulta	HP 4550N Impresora Laser/Color A4	1.982,40	Euros	1	16	1.982,40	6
04/02/02	OTN n° 99 Aguirre y Cía, S.A. Mdeo Digital	Support Pack ampliación de garantía	1.274,15	Euros	1	16	1.274,15	6

Totales PTS: 15.709,00 EUROS: 94,41

Subtotal Neto: 2.514,00 Total IVA: 15,11 Ret IRPF: 18.223,00 Total a Pagar: 109,52

Ult. Cambios 24/05/2004 recepción

Nuevo Borrar Buscar Mostrar Todo Ir a Listado Informe Ok

Se empieza creando una factura de proveedor y al llegar a la ficha de la factura vemos cómo ha cambiado el Interface. Existe un portal que nos muestra todas las líneas de pedido que están registradas en el sistema y que no están asociadas a ninguna factura en el momento presente.

Una vez comprendido esto, se trata de buscar en dicho portal las líneas que vienen en la factura del proveedor que estamos introduciendo en el sistema.

Para pasar una línea del portal de líneas de pedidos al portal de líneas de la factura se debe pulsar el botón con fondo verde y una **A** (asociar). Para realizar la operación contraria pulsaremos en el botón con fondo naranja y una letra **B** (borrar). Cuidado de no pulsar el botón de eliminar permanentemente una línea de factura. Preste atención a los mensajes de confirmación que recibirá.

14. GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES

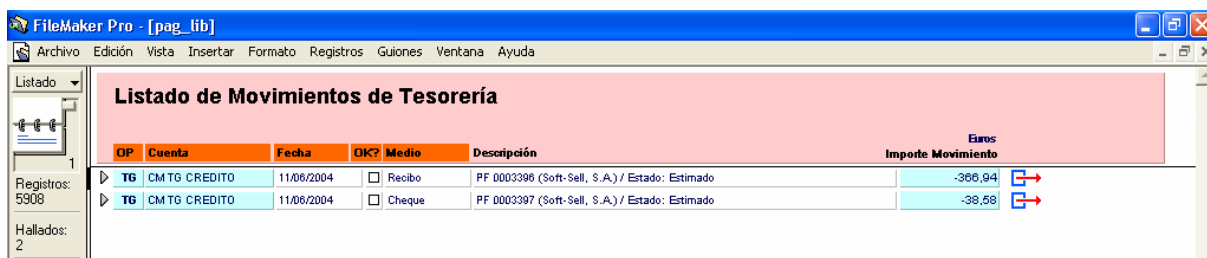
14.1. Descripción General

Es algo elegante enviar una carta a los proveedores acompañando nuestros medios de pago informando de qué facturas se están pagando y con qué medios. Esto se combina con la posibilidad de imprimir talones bancarios desde el propio programa, siempre y cuando se utilice un formato de talones en papel continuo. Algunas entidades financieras tienen disponibles talones o pagarés en papel A4 también.

14.2. Agrupación de pagos, Carta de Cortesía e impresión del talón

Una de las cosas habituales es la agrupación de pagos a proveedores, agrupación de facturas pagadas con un solo medio físico. Veamos como se hace.

Partimos de la base de que ya están anotados los pagos previstos a un proveedor determinado en relación con algunas de sus facturas. En nuestro ejemplo tenemos 2 pagos al proveedor Soft-Sell.



FileMaker Pro - [pag_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

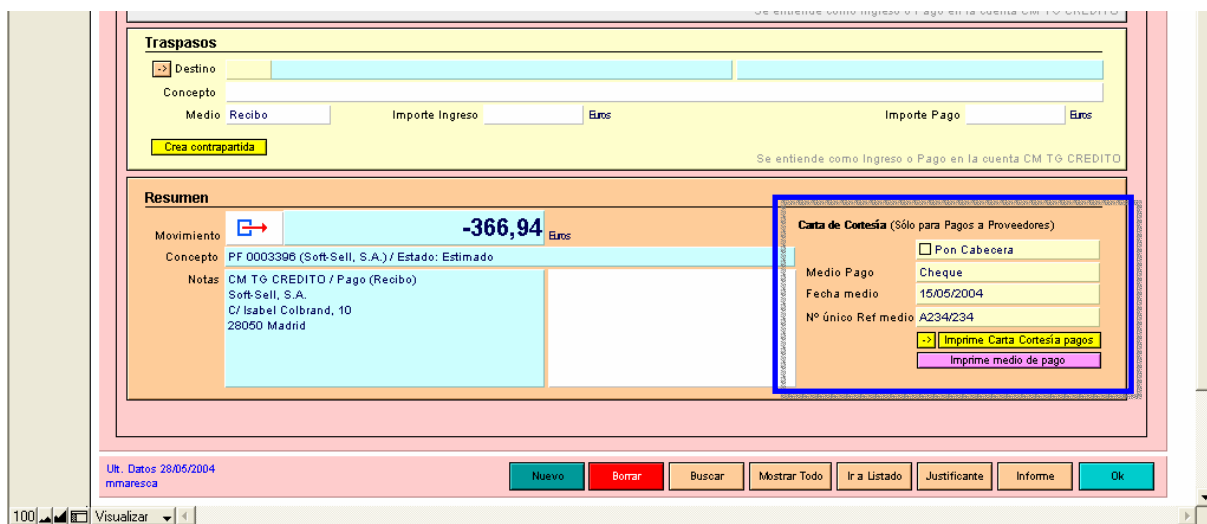
Listado

Listado de Movimientos de Tesorería

OP	Cuenta	Fecha	OK?	Medio	Descripción	Euros Importe Movimiento
T6	CM TG CREDITO	11/06/2004	☐	Recibo	PF 0003396 (Soft-Sell, S.A.) / Estado: Estimado	-366,94
T6	CM TG CREDITO	11/06/2004	☐	Cheque	PF 0003397 (Soft-Sell, S.A.) / Estado: Estimado	-38,68

Registros: 5908
Hallados: 2

Tenemos que dirigirnos a cada uno de ellos e identificar los datos del medio de pago, referencia y fecha. En las dos fichas hay que introducir los mismos valores lógicamente.



Trasposos

Destino: []

Concepto: []

Medio: Recibo Importe Ingreso: [] Euros Importe Pago: [] Euros

Se entiende como Ingreso o Pago en la cuenta CM TG CREDITO

Resumen

Movimiento: **-366,94** Euros

Concepto: PF 0003396 (Soft-Sell, S.A.) / Estado: Estimado

Notas: CM TG CREDITO / Pago (Recibo)
Soft-Sell, S.A.
C/ Isabel Colbrand, 10
28050 Madrid

Carta de Cortesía (Sólo para Pagos a Proveedores)

☐ Pon Cabecera

Medio Pago: []

Fecha medio: 15/05/2004

Nº único Ref medio: A234/234

Ult. Datos: 28/05/2004
mmareosa

Al segundo pago le introducimos los mismos datos. Más tarde pulsamos el botón **Imprime carta de cortesía**. Es posible forzar a que salga el logotipo si se marca la casilla **Pon Cabecera**.



SOFT-SELL, S.A.
C/ ISABEL COLBRAND, 10
28050 MADRID

Madrid, 28 mayo 2004

Estimados Sres,

Adjunto a este escrito les enviamos medio de pago **Cheque** con referencia **A234/234** y fecha **15 mayo 2004** de importe total **405,52 EUROS** aplicado al pago de las siguientes facturas:

Proveedor	Factura Número	Fecha Factura	Importe (EUROS)
SoftSell, SA	0003396	27/05/2004	366,94
SoftSell, SA	0003397	27/05/2004	38,58

Les rogamos nos confirmen la llegada de este medio de pago.

Sin más por el momento aprovechamos la ocasión para saludarles cordialmente.

Dpto. Administración
Technology Group, S.L.

Por último para imprimir el talón, simplemente, debe pulsar sobre el botón de Imprimir el talón. La cantidad será transformada a letras y se podrá imprimir si dispone del medio físico y la impresora adecuada.

15. GESTIÓN DE TESORERÍA (o MOVIMIENTOS DE ALMACENES)

15.1. Descripción General

Las previsiones de Tesorería son uno de las necesidades más importantes de una gerencia de empresa. Saber, estimar, prever son necesidades comunes a los gestores y con el programa de gestión ERP es posible controlar muchos parámetros de la misma. A continuación se muestran ayudas a la construcción de previsiones de tesorería que son importantes, así como se explican comportamientos automáticos del programa que facilitan la labor.

15.2. Estimaciones

Las estimaciones de tesorería son aquellos movimientos que no están confirmados todavía. Para calcular la fecha de estimación el programa atiende a las siguientes reglas:

- **Fecha de operación o fecha de compromiso.** Es la fecha en la cual se considera que se devenga el derecho de cobro o de pago. Con arreglo a los plazos de pago/cobro negociados en las operaciones.
- **Fecha probable.** Es la fecha en la que con mayor índice de probabilidad se va a realizar el pago/cobro. Esta es una fecha habitualmente fruto de la gestión de cobros/pagos que suele conocerse poco antes de la ejecución práctica del cobro/pago.

En base a estas dos fechas el programa atiende a las siguientes reglas generales:

- Un pago/cobro no realizado en la actualidad, tendrá que ser realizado en un momento entre el presente y el futuro. Por esta razón las fechas estimadas son siempre igual o superior al día de hoy.
- Si un cliente/proveedor no paga/cobra en el día de compromiso se supone que el día más probable será el doble de los días transcurridos desde dicha fecha de compromiso hasta el momento presente, salvo que se indique una fecha probable. Esto es una manera de enjuiciar las voluntades en sentido pesimista. "Si fulanito lleva 10 días de retraso, lo más probable es que tarde 30 días en pagarme", es desde luego más pesimista que pensar que me va a pagar hoy. Como las previsiones deben considerar el principio de prudencia, que impera en toda la teoría económica y contable, es un criterio acertado. Ahora bien, si se ha negociado con fulanito el pago a una fecha en concreto, se utilizará dicha fecha como fecha estimada. Por supuesto que si se pasa dicha fecha sin recibir el pago, la suposición siguiente no tendrá en cuenta la fecha probable, volviendo a calcular la estimación a partir de la fecha de operación o compromiso.

Veamos en la ficha de tesorería dónde fijar estos criterios.

FileMaker Pro - [pag_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Ficha

5906

Registros: 5908

Desordends.

Ficha de Movimiento de Tesorería

Datos del movimiento

Op / Cuenta 9 13 TG CM TG CREDITO Caja Madrid 2038.2748.11.6100003290

Fecha Op 11/06/2004 Hora 12:00 Fecha Probable Fecha Estimada auto 11/08/2004 Realizado ¿OK? ☐

Datos automáticos relacionados con facturas de clientes y proveedores

Descrip. PF 0003306 (Soft-Sell, S.A.)

Datos Manuales

Concepto Med Contrap

Euros

Trasposos

Destino Concepto Med

Euros

Crea cont

Resumen

Movimiento -366,94 Euros

Carta de Cotesía (Sólo para Pagos a Proveedores)

Pon Cabecera

15.3. Informes de Estimaciones de Tesorería

Los informes que se pueden sacar pues, son dependientes de la fecha que se tome como base para indicar la realidad a elegir entre las fechas de compromiso y las fechas estimadas o probables.

The screenshot shows the FileMaker Pro interface with the 'Ficha de Cuenta de Tesorería' form. The form is divided into several sections:

- Datos de la cuenta de Tesorería:**
 - Operador:** 9 Technology Group, S.L.
 - Nombre:** CM TG CREDITO
 - CCC:** Ent 2038 Suc 2748 DC 11 CC 6100003290
 - Banco:** Caja Madrid
- Previsión E+R Mes actual:** 57200001 (with a 'Favorito' checkbox)
- Caja Madrid 2038.2748.11.6100003290**
- Movimientos Reales del mes 2004/05:** A table with columns 'Ok?', 'Fecha', 'Concepto', and 'Importe'. It lists various transactions with dates from 01/05/04 to 03/05/04.
- Movimientos Estimados:** A table with columns 'Ok?', 'Fecha Est', 'Concepto', and 'Importe'. It lists estimated transactions with dates from 28/05/04 to 30/05/04.

Red and green boxes highlight the transaction tables, and a yellow box highlights the 'Previsión E+R Mes actual' field.

Por medio de los distintos botones de obtención de informes podemos sacar según el ámbito de aplicación los informes por fechas reales o estimadas.

Además existe un botón **Previsión E+R (Estimada + real) Mes actual** que permite sacar un informe consolidado de los movimientos reales y estimados del mes en curso.

FileMaker Pro - [pag_lib]

Archivo Edición Vista Insertar Formato Registros Guiones Ventana Ayuda

Informe de Movimientos de Tesorería

Página 1
Fecha 28/05/2004
Hora 16:30:39
Technology Group, S.L. / CM TG CREDITO
Valores en EUROS

Operador: Technology Group, S.L. Saldo: 43.911,94 Máx por venir: 21.913,85 Mín por venir: 28.034,27 Ingresos - Pagos: 28.034,27

2004/05

Fecha	Prob.	Estado	Medio	Concepto	Importe	Saldo
01/05/2004		Realizado		Saldo Inicial / Estado: Realizado	9.206,83	9.206,83
01/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 28-EB81-739467 (Telefónica de España, S.A.)/	-507,28	8.699,35
03/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5475 (Grupo Solución FPPA, S.A.)/ Estado:	596,24	9.295,59
03/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5727 (Grupo Solución FPPA, S.A.)/ Estado:	185,80	9.481,19
03/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5759 (LUSCAR)/ Estado: Realizado	348,00	9.829,19
03/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 009429 (Memory Set S.A.)/ Estado: Realizado	-724,88	9.104,31
03/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 04602797 (GTI, Compañía de Distribución de	-892,97	8.211,34
03/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5788 (Grupo Solución FPPA, S.A.)/ Estado:	213,44	8.424,78
03/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5795 (Aurora Muñoz)/ Estado: Realizado	1.090,40	9.515,18
03/05/2004		Realizado	Cheque	Devot. Válekuz / Estado: Realizado	10.081,00	19.596,18
03/05/2004		Realizado	Pecbo	Visa M/May04 / Estado: Realizado	-191,91	19.404,27
03/05/2004		Realizado	Pecbo	Visa PC May04 / Estado: Realizado	-1.395,41	18.008,86
03/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 10535827 (Securitas Direct España, S.A.U.)/	-29,79	17.979,07
04/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5752 (De Bas & Cia, S.L.)/ Estado: Realizado	1.059,19	19.038,26
04/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5753 (De Bas & Cia, S.L.)/ Estado: Realizado	1.292,24	20.330,50
05/05/2004		Realizado	Pagaré	IF 5720 (Distrib. Internacional de Alimentación,	2.030,00	22.360,50
05/05/2004		Realizado	Transfer	IF 5739 (Capital Alliance Private Equity	174,00	22.534,50
05/05/2004		Realizado	Cheque	IF 5785 (Comercial Interbath, S.L.)/ Estado:	532,87	23.067,17
05/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 225B44 (Inco, S.A.)/ Estado: Realizado	-33,06	23.034,11
05/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 0002410 (Soft-Sell, S.A.)/ Estado: Realizado	-30,94	23.003,17
05/05/2004		Realizado	Abono	PF 0000462 (Soft-Sell, S.A.)/ Estado: Realizado	384,54	23.387,71
05/05/2004		Realizado	Pecbo	PF 0002406 (Soft-Sell, S.A.)/ Estado: Realizado	-4.754,03	18.633,68

100 Vista previa

15.4. Consejos para llevar un control idóneo de la tesorería

- Cada mes al principio debe introducir un registro de saldo de apertura mensual (como entrada).
- Cada mes al final debe realizar un registro de saldo de cierre mensual (como salida).
- Introduzca las previsiones de pagos aunque las facturas de gasto y las facturas de ingreso no estén confeccionadas. Para ello puede utilizar cuentas de anticipación de pagos y cobros llamadas, por ejemplo, "Pagos pendientes de asignar gasto" o "Cobros pendientes de asignar ventas". Esto incluye los gastos periódicos como nóminas, impuestos, alquileres, servicios externos.
- Anote de cada movimiento la fecha probable en cuanto la tenga disponible. Sea realista.
- Marque como realizadas las cosas que estén efectivamente realizadas.
- Revise los movimientos antiguos para ver si es que están marcados como pendientes todavía, a pesar de estar efectivamente pagados o cobrados.
- Consolide regularmente los extractos bancarios o de tesorería con los movimientos que arroja el programa. Al menos una vez al mes, aunque lo idea es hacerlo día a día.

