

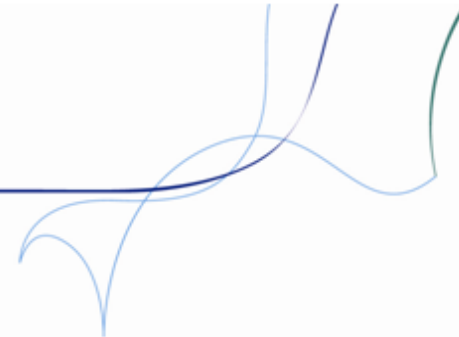
Eurowin 8.0 SQL

Manual de

**EUROWIN**



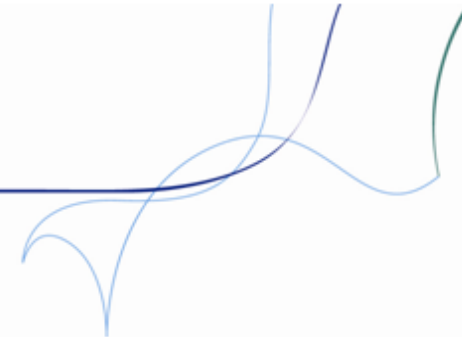
Documento: me\_eurowin  
Edición: 01  
Nombre: Manual de Eurowin  
Fecha: 03-02-2011



## Tabla de contenidos

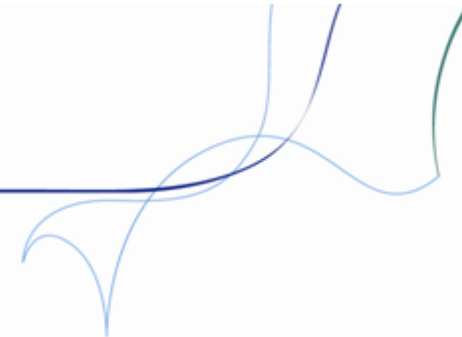
<b>1. GUIÓN DE EUROWIN.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Mantenimientos.....</b>	<b>9</b>
1.1.1. Mantenimiento de empresas.....	9
1.1.2. Mantenimiento de almacenes.....	9
1.1.3. Mantenimiento de artículos.....	9
1.1.4. Mantenimiento de Proveedores.....	10
1.1.5. Mantenimiento de Clientes.....	11
1.1.6. Mantenimientos contables.....	13
<b>1.2. Módulo de Compras.....</b>	<b>13</b>
1.2.1. Procedimientos de Compras.....	13
1.2.1.1. Propuesta de compra a Pedido Compra a Albarán Compra a Factura Compra.....	14
1.2.1.2. Pedido Compra a Albarán Compra a Factura Compra.....	14
1.2.1.3. Albarán de Compra a Factura de Compra.....	14
1.2.2. Otros documentos de compra.....	15
1.2.2.1. Depósito de compra.....	15
1.2.2.2. Traspaso entre almacenes.....	15
1.2.2.3. Inventario de regularización de stock.....	15
1.2.2.4. Parte diario comercial de compras.....	15
1.2.3. Listados de compra.....	16
<b>1.3. Módulo de ventas.....</b>	<b>17</b>
1.3.1. Procedimientos de Ventas.....	17
1.3.1.1. Pedido Venta a Albarán Venta a Factura Venta.....	17
1.3.1.2. Albarán de Venta a Factura de Venta.....	17
1.3.1.3. Presupuesto de Venta a Pedido a Albarán a Factura.....	17
1.3.1.4. Presupuesto de Venta a Albarán de Venta a Factura.....	18
1.3.1.5. Depósito de Venta a Albarán a Factura.....	18
1.3.2. Otros documentos del módulo de Venta.....	18
1.3.3. Listados predefinidos de Venta.....	19
1.3.4. Submódulo de Stock.....	21
1.3.5. Rentabilidad.....	22
<b>1.4. Módulo de Contabilidad.....</b>	<b>22</b>
1.4.1. Asientos.....	22
1.4.1.1. Entrada de Asientos.....	22
1.4.1.2. Revisión de Asientos.....	23
1.4.1.3. Asiento de apertura automático.....	23
1.4.1.4. Conciliación bancaria.....	23
1.4.1.5. Notas para la memoria.....	23
1.4.2. Fiscal.....	24
1.4.2.1. IVA / Retenciones.....	24

1.4.3. Modelos.....	25
1.4.4. Previsiones .....	25
1.4.4.1. Previsiones de pago.....	25
1.4.4.2. Previsiones de cobro.....	26
1.4.4.3. Previsión de tesorería.....	26
1.4.4.4. Previsiones cobradas .....	27
1.4.5. Listados e informes contables .....	27
1.4.6. Cierre.....	27
<b>1.5. Configuración de la empresa .....</b>	<b>28</b>
1.5.1. Datos.....	28
1.5.2. Contadores.....	28
1.5.3. Configuración gestión .....	28
1.5.3.1. General.....	29
1.5.3.2. Ventas. Opciones.....	29
1.5.3.3. Ventas. Códigos .....	30
1.5.3.4. Ventas. Títulos .....	30
1.5.3.5. Compras.....	31
1.5.3.6. Opciones generales .....	31
1.5.3.6.1. Opciones Generales .....	31
1.5.3.6.2. Opciones de Venta .....	32
1.5.3.6.3. Opciones de compra.....	36
1.5.3.6.4. Opciones de contabilidad .....	37
1.5.3.6.5. Opciones de montajes.....	37
1.5.3.6.6. Opciones de TPV.....	38
1.5.3.6.7. Opciones de Fotocopiadoras.....	39
1.5.3.6.8. Opciones de Servicios .....	39
1.5.3.6.9. Parámetros de las consultas.....	39
1.5.3.6.10. Departamento de Programación.....	40
1.5.3.7. Facturación ventas.....	41
1.5.3.7.1. Propiedades de la pantalla “Ver Factura” .....	41
1.5.3.7.2. Propiedades de la pantalla Facturación General.....	41
1.5.3.7.3. Propiedades de la pantalla Fact. electrónica .....	41
1.5.4. Configuración contabilidad .....	41
1.5.4.1. Intrastat comunitario de exportación / importación .....	42
1.5.5. Configuración general .....	42
1.5.6. Documentos .....	43
1.5.7. Conexiones.....	43
1.5.8. Configuración de TPV .....	43
1.5.8.1. Configuración general .....	43
1.5.8.2. Opciones .....	44
1.5.8.3. Contadores.....	44
<b>1.6. Tarifas de venta.....</b>	<b>45</b>
1.6.1. Elementos a tener en cuenta en la definición de una tarifa de venta.....	45
1.6.2. Formas de creación de tarifas de venta .....	45
1.6.2.1. Tarifa a cero.....	45
1.6.2.2. Tarifa directa.....	45



1.6.2.3. Según TCP .....	45
1.6.2.3.1. Cinco elementos de definición: .....	46
1.6.2.3.2. Actualización .....	46
1.6.2.4. Según tarifa base .....	47
1.1.1. Actualización de los artículos con escandallo .....	47
<b>2. ARTÍCULO CANON .....</b>	<b>49</b>
2.1.1. Definir los artículos Canon en Eurowin .....	49
2.1.2. Marcar los artículos con Canon .....	49
2.1.3. Compra .....	49
2.1.4. Venta por TPV o gestión .....	50
2.1.5. Liquidación del canon .....	50
2.1.6. Listado de liquidación del canon .....	50
2.2. Caso práctico de configuración .....	51
2.3. Más información .....	52
2.3.1. El artículo Canon en Internet .....	52
2.3.2. El Acuerdo Privado en aplicación de la ley .....	52
<b>3. BALANCES CONTABLES .....</b>	<b>53</b>
3.1. Diseño de balances .....	53
3.1.1. Funcionamiento del Diseño de balances: Situación, PyG e IGR .....	53
3.1.2. Nueva Opción de Comprobación del Diseño .....	54
3.2. Comprobación de balances .....	56
3.2.1. ¿Qué debemos comprobar para confirmar que los balances son correctos? .....	56
3.2.2. Operaciones a realizar para localizar porque motivo descuadran los balances .....	56
3.2.3. Nueva opción de comprobación de datos contables .....	57
<b>4. CALCULAR EL PRECIO MEDIO DE STOCK .....</b>	<b>61</b>
4.1. Cálculo del precio medio de stock .....	61
4.2. Precio medio de compra .....	62
4.3. Criterio del precio medio ponderado .....	62
4.4. Ejemplo práctico con un almacén .....	63
4.5. Ejemplo práctico con dos almacenes .....	64
<b>5. DECLARACIÓN DEL INTRASTAT .....</b>	<b>65</b>
5.1. Introducción .....	65
5.2. Declaración del Intrastat .....	67
5.2.1. Configuración del programa .....	67
5.2.1.1. Configuración de la empresa .....	67
5.2.1.2. Mantenimiento de clientes .....	68
5.2.1.3. Mantenimiento de proveedores .....	68
5.2.1.4. Mantenimiento de familias .....	68
5.2.1.5. Albaranes de compra y de venta .....	68
5.2.2. Comprobaciones para la generación del fichero Intrastat .....	68

5.2.3. Opciones para generar el fichero (en el módulo de Contabilidad / Fiscal o IVA) .....	69
5.2.3.1. Fichero de reg. de IVA de Exp. comunitarias .....	69
5.2.3.2. Fichero de reg. de IVA de Imp. comunitarias .....	69
5.2.3.3. Listar el fichero de Exportaciones / Listar el fichero de Importaciones .....	69
<b>6. PAGARÉS DE COBRO Y DE PAGO .....</b>	<b>71</b>
<b>6.1. Pagarés de pago en Eurowin .....</b>	<b>71</b>
6.1.1. Parametrización .....	71
6.1.2. Formularios relacionados .....	71
6.1.3. Creación o modificación de un nuevo modelo de pagaré .....	72
6.1.4. Generación de los pagarés .....	72
<b>6.2. Contabilización de pagarés de clientes en Eurowin .....</b>	<b>73</b>
6.2.1. Recepción de un pagaré.....	73
6.2.2. Modificación de un pagaré.....	73
6.2.3. Actualización de pagarés .....	73
6.2.3.1. Ingresar en cuenta .....	74
6.2.3.2. Actualizar cobro de pagarés.....	74
6.2.3.3. Todos .....	75
6.2.4. Comentario .....	75
<b>7. CONTROL DEL RIESGO DE LOS CLIENTES.....</b>	<b>77</b>
<b>7.1. Riesgo de los clientes. Posibilidades de Configuración .....</b>	<b>77</b>
<b>7.2. Diferentes formas de cobrar a los clientes .....</b>	<b>79</b>
7.2.1. Remesas Bancarias .....	79
7.2.1.1. Remesas Bancarias al Cobro .....	79
7.2.1.2. Remesas Bancarias al Descuento y Contabilizando por Vencimientos .....	80
7.2.1.3. Remesas Bancarias de Cobro sin Descuento pero Asentadas por Vencimientos .....	81
7.2.2. Pagarés .....	83
7.2.2.1. Pagarés al Cobro (Sin utilizar la 431).....	83
7.2.2.2. Pagarés utilizando la cuenta de Efectos de Clientes (431) y Descuento (5208).....	84
7.2.2.3. Pagarés utilizando la cuenta de Efectos de Clientes (431) sin Descuento (5208) .....	86
7.2.3. Pagarés incluidos en Remesas Bancarias (Novedad).....	87
<b>7.3. Tratamiento del riesgo diferenciado según el cobro sea a descuento o a gestión de cobro. ....</b>	<b>89</b>
7.3.1. ¿Qué datos muestra el botón “Riesgo” de la ficha del cliente? .....	89
7.3.2. ¿Cómo se analiza el Listado de Autocartera? .....	94
7.3.3. ¿Cómo se analizan los datos del Listado de Riesgo Bancario?.....	96
7.3.4. ¿Qué datos muestra el Listado de Excedidos de Crédito?.....	97
7.3.5. ¿Cómo conocer el plazo medio de cobro de los Clientes? .....	97
7.3.6. Diferentes situaciones según el Tratamiento del Cobro .....	98
7.3.6.1. Caso 1: Cobro “Normal” sin remesa ni pagaré.....	98
7.3.6.2. Caso 2: Cobro “Normal” sin remesa ni pagaré .....	99
7.3.6.3. Caso 3: Pagaré (Sin utilizar la 431) .....	100
7.3.6.4. Caso 4: Pagaré (Sin utilizar la 431) .....	101
7.3.6.5. Caso 5: pagaré (utilizando la 431).....	103
7.3.6.6. Caso 6: Remesas.....	104



7.3.6.7. Caso 7: Pagarés en remesas .....	105
<b>8. TARIFAS DE VENTA .....</b>	<b>107</b>
8.1. Conceptos previos .....	107
8.2. Tarifas de venta .....	108
8.3. Elementos a tener en cuenta en la definición de una tarifa de venta .....	108
8.3.1. Cálculo del incremento .....	109
8.4. Tipos de tarifas .....	109
8.4.1. Tarifa a cero .....	110
8.4.2. Tarifas semiautomáticas .....	110
8.4.2.1. Utilidad .....	110
8.4.2.2. Actualización .....	110
8.4.3. Tarifas TCP .....	110
8.4.3.1. Utilidad .....	110
8.4.3.2. Elementos de definición dentro de la fórmula TCP .....	111
8.4.3.3. Actualización .....	111
8.4.3.4. Cambio de margen para un grupo de artículos .....	112
8.4.4. Tarifas en base otra tarifa .....	112
8.4.4.1. Utilidad .....	112
8.4.4.2. Actualización .....	112
8.5. Múltiples TCP's .....	112
8.6. Actualización de los artículos con escandallo .....	113
8.7. Consultar información .....	113
8.7.1. Compras .....	113
8.7.2. Ventas .....	113
8.8. Resumen de tarifas .....	114
8.9. Informar descuentos .....	114
8.10. Ofertas .....	115
8.11. Prioridades de los descuentos y ofertas .....	115
8.12. Seguimiento de la rentabilidad .....	116
8.13. Margen .....	116
8.14. Beneficio .....	116
8.15. Listados de Rentabilidad .....	117
<b>9. FUNCIÓN VALOR .....</b>	<b>119</b>
9.1. Función VALOR .....	119
9.2. Función AVALOR .....	121
9.3. Función VALOR_ADI .....	121
9.4. Asistente para la función VALOR .....	122
<b>10. VARIABLES .....</b>	<b>125</b>
10.1. Factura de venta .....	125

10.2. Albarán de venta .....	129
10.3. Presupuesto .....	134
10.4. Certificaciones de obra .....	138
10.5. Carta de pagarés.....	140
10.6. Circular de mailing.....	141
10.7. Etiquetas de artículos.....	142
10.8. Tickets .....	144
10.9. Órdenes de trabajo.....	145
10.10. Servicios .....	147
11. CONFIG.INI .....	149
12. ESQUEMA ORDENADORES .....	155
12.1. Instalación básica.....	155
12.2. Eurowin sin comunicaciones.....	156
12.3. Comunicaciones CITRIX .....	158
12.4. Eurowin + Comunicaciones Off-Line .....	162
12.5. Eurowin + Pedidos On-Line / PDA On-Line.....	163
12.6. Eurowin + Tu E-Commerce.....	164
13. TEST DE IMPLANTACIÓN DE EUROWIN.....	165

# 1. GUIÓN DE EUROWIN

## 1.1. Mantenimientos

Antes de empezar a trabajar con Eurowin hay que definir todos los mantenimientos de datos que utilizaremos.

### 1.1.1. Mantenimiento de empresas

Podremos trabajar con empresas del mismo grupo: empresas que compartirán ficheros maestros: clientes, proveedores, artículos, plan contable... o empresas que no tengan ninguna relación entre ellas que crearemos desde la opción de multiempresa.

Dentro de empresas del mismo grupo, podremos tener dos tipos de empresas:

Empresas normales, en las que debemos indicar si compartirán stock con otra empresa. Cada una de las distintas empresas llevará una contabilidad totalmente separada de la otra.

Empresas consolidadas que nos servirán para obtener información conjunta de varias empresas normales

### 1.1.2. Mantenimiento de almacenes

Almacenes con los que cada empresa quiere trabajar, a efectos de tener un control del stock de cada almacén.

### 1.1.3. Mantenimiento de artículos

Hay que definir una serie de mantenimientos ligados al artículo:

- **Familias:** si queremos dar un orden a los artículos. Por ejemplo, en alimentación podrían ser conservas, lácteos, etc.
- **Subfamilias:** para dar un segundo orden a los artículos. En el ejemplo anterior serían conservas de pescado, conservas vegetales.
- **Marca.** Tendremos la posibilidad de tener los artículos asociados a su marca, es un mantenimiento de código y nombre.
- **Medidas.** Podremos utilizar este campo para identificar unas determinadas medidas, por ejemplo, kgs., litros, metros.

- **Características.** Este campo también es un mantenimiento que se utilizará para darle diferentes características a nuestros artículos.
- **Compradores** serán las personas que compren aquel artículo. Esto nos ayudará a conocer de un comprador determinado cuales son los artículos de los que se responsabiliza.
- **Ofertas:** para introducir las ofertas de precios o de regalos que se quieran dar a una relación de artículos. Lo que introduciremos en este mantenimiento aparecerá en la ficha de cada artículo.
- **Tarifas:** si queremos definir diferentes formas de calcular los precios de venta. En la tabla de PVP's de cada artículo se visualizarán las distintas tarifas existentes.
- **Idiomas:** en cada idioma existen asociados unos reports distintos (formatos de albaranes, de facturas...).
- **Tipo de IVA:** ver mantenimientos contables.

En cada artículo deberemos rellenar correctamente los demás campos de su ficha:

- **Ampliación definición:** si queremos una definición más amplia del artículo.
- **Fecha alta:** cogerá la del sistema, con opción a modificarla.
- **Fecha baja:** si queremos aparcar un artículo temporalmente.
- **Stock mínimo:** es el stock que como mínimo debemos mantener en la empresa para tener tiempo suficiente de realizar un pedido sin quedarnos en rotura de stock.
- **Stock máximo:** será el stock máximo que nos permitimos tener.
- **Aviso:** provocará que el programa nos avise *cuando* al realizar un pedido o albarán de venta nuestro stock quede bajo mínimo o bien que nos pasamos del stock máximo al realizar un pedido de compra o albarán de compra.
- **Ubicación:** para indicar donde se encuentra ubicado, situado el artículo.
- **Abreviatura.** Nos servirá para indicar una definición del artículo abreviada, para tickets o formatos de impresión más pequeños. Además nos servirá para la búsqueda de artículos equivalentes.
- **Peso.** Si tenemos activados los campos adicionales en los albaranes nos irá sumando el peso de los artículos para su reparto, además si tenemos activada la opción de presentar el peso en los albaranes nos informará del peso del artículo en el momento de generar un albarán.
- **Litros.** Al igual que el peso, en los campos adicionales del albarán irá sumando los litros.
- **Observaciones:** para anotar cualquier observación interna al artículo.
- **Códigos de barras:** es otro código del artículo que lleva el mismo en su etiqueta y proviene del proveedor.
- **Referencia del proveedor:** es el código de artículo utilizado por el proveedor.

#### 1.1.4. Mantenimiento de Proveedores

El mantenimiento de proveedores también está ligado a otros mantenimientos:

- **Forma de pago:** definiremos las distintas formas de pago que utilizará la empresa y a cada proveedor le asignaremos la que le corresponda.
- **Actividades:** definiremos las distintas actividades que puede realizar un proveedor determinado.
- **País.** Definiremos los países informando si pertenecen a la CEE o no
- **Códigos postales.** Mantenimiento de los códigos postales de las poblaciones.

- **Banco** por el cual prevemos pagar a dicho proveedor.
- **Moneda:** indicará la moneda con que trabajaremos (multidivisa).
- **Tipo de IVA:** ver mantenimientos contables.
- **Tipo de retención:** ver mantenimientos contables.
- Debemos rellenar los campos de la ficha del proveedor:
- **Datos:** Razón social, NIF, dirección, teléfono, persona de contacto.
- **P.P.:** % de descuento pronto pago que nos aplica normalmente el proveedor.
- **Días de entrega:** días que tarda normalmente el proveedor en entregarnos la mercancía des del día que le pasamos el pedido. Servirá para calcular una fecha de entrega en los pedidos.
- **Contrapartida:** cuenta contable a la que por defecto realiza el asiento siempre que tenga movimiento esta ficha de proveedor. Se utiliza especialmente para acreedores.
- **Giros:** días a contar desde fecha de factura para establecer el día de pago de cada factura.
- **CSB:** si al proveedor lo pagaremos por remesa bancaria en formato CSB.
- **Día de pago:** si existe un día de pago fijo.
- **Dirección de envío:** si existen diferentes direcciones donde enviar la mercancía.
- **Bancos:** reflejará el banco/s por los que trabaja el proveedor, con su/s respectiva/s cuenta/s bancaria/s.
- **Vacaciones:** introducir fecha de vacaciones del proveedor. Avisará en los movimientos con el proveedor dentro del intervalo y la previsión de pago se creará a posteriori de dicho intervalo.
- **E-mail:** Nos lo propondrá al imprimir pedidos importando a PDF, Word, e-mail
- **Observaciones:** cualquier anotación interna al proveedor.

### 1.1.5. Mantenimiento de Clientes

Los mantenimientos relacionados con los clientes son:

- **Vendedores:** si queremos asignar la venta a distintos vendedores.
- **Ruta:** si queremos informar la ruta a la que pertenece cada cliente, para poder ordenar las ventas por ruta o visualizar listados de ventas por ruta.
- **Agencia de transporte:** si queremos controlar las diferentes agencias de transporte con las que es posible trabajar, en el mantenimiento del cliente le informaremos de la que utilizamos con éste.
- **Cuotas:** si disponemos de clientes que les facturamos unas cuotas o cantidades fijas con una periodicidad fija (mensual, trimestral...).
- **Vendedor:** informaremos en la ficha del cliente del vendedor por defecto, este será el que nos dará en los documentos como vendedor por defecto.
- **Tarifa de venta:** Informamos de la tarifa de venta con la que trabajará el cliente, de forma que en los documentos de venta nos dará el precio según la tarifa estipulada en el cliente.
- **Contrapartida:** Cuenta contable donde se asentarán las ventas realizadas, si esta está vacía coge la cuenta de la familia.
- **Cliente fra.:** Podemos asociar un código diferente de cliente al cual se facturará automáticamente los albaranes generados al código del cliente inicial.
- **Línea de descuento:** si queremos definir unos artículos o familias determinadas que tengan unos descuentos en el precio de venta. Entonces podremos asignar una línea de descuento determinada

a un cliente determinado. También le podremos asignar un descuento lineal al cliente y también asignarle unos artículos o familias determinadas con descuentos solamente para dicho cliente. Si tiene distintos descuentos, cogerá el más favorable para el cliente, siempre que no tengamos estipulado un orden de aplicación de descuentos.

- **País.** Según el país que se seleccione quedará marcado como nacional, comunitario, extracomunitario a efectos de la operativa del IVA.
- **Códigos postales.**
- **Moneda.**
- **Idioma.** A efectos de escoger los documentos en un formato específico le podríamos informar del idioma predefinido del cliente.
- **Tipo de facturación:** definir si tenemos maneras diferentes de facturar (diario, mensual, quincenal...) para su posterior filtro en la facturación de ventas.
- **Forma de pago:** definiremos las distintas formas de pago que utilizaremos en la empresa y a cada cliente le asignaremos la que le corresponda utilizar por defecto.
- **Tipo de IVA:** ver mantenimientos contables.
- **Tipo de retención:** ver mantenimientos contables.
- **Compañía de crédito.** Si trabajamos con compañías de límite de crédito, las crearemos y en este campo informaremos de la compañía que asociamos al cliente.
- **Límite de crédito:** Indicaremos el importe de límite de crédito para ese cliente, puede ser informativo o que limite la venta al cliente si lo supera, nos servirá de limitación en las ventas en el caso de tener marcado Bloquear ventas si supera el límite de crédito.
- **Actividades:** definiremos las distintas actividades de un cliente determinado.
- **Servicios a clientes.** Mantenimiento de los servicios que se ofrecen a clientes.
- Debemos rellenar los campos de la ficha del cliente:
- **Datos:** Razón social, NIF, dirección, teléfono, contactos, datos bancarios.
- **Giros:** días a contar desde fecha de factura para establecer el día de cobro de cada factura.
- **Día de pago:** si existe un día de pago fijo por parte del cliente.
- **CSB:** si al cliente lo cobraremos por remesa bancaria en disquete.
- **Refundido automático:** si se trata de un cliente que le cobramos con recibos agrupados de distintas facturas.
- **Dirección de envío:** si existen diferentes direcciones donde enviar la mercancía.
- **Copias factura:** nº de copias de la factura que imprimirá además del original.
- **Portes:** debidos o pagados, al enviarle la mercancía. Podemos marcar un importe de venta a partir del cual los portes debidos se convertirán en pagados.
- **Valorar albarán:** el albarán impreso saldrá valorado.
- **Una factura por albarán:** si no queremos agrupar distintos albaranes en una sola factura.
- **Límite de crédito:** es el importe de crédito que autorizamos al cliente. Cualquier venta que supere este importe nos avisará del límite excedido. Y si marcamos "Bloquear venta si supera el límite" no nos dejará acabar la venta.
- **Nº impagos y último impago:** nos indica los impagos habidos (es informativo).
- **Vacaciones:** introducir fecha de vacaciones del cliente. Avisará en los movimientos con el cliente dentro del intervalo y la previsión de cobro se creará a posteriori de dicho intervalo.
- **E-mail.** Dirección de e-mail por defecto para enviar todos los documentos al cliente.

- **E-mail factura:** Este campo será el que se utilizará al facturar las ventas enviando directamente por e-mail, opción que aparece en la facturación de ventas
- **Observaciones:** Cualquier anotación interna al cliente.

### 1.1.6. Mantenimientos contables

- **Plan contable:** Definiremos todo el plan general contable, con todos sus niveles.
- **Cuentas de situación:** definir las cuentas que irán al Balance de Situación, según la estructura que le queremos diseñar.
- **Cuentas estándar:** son unas cuentas base que utiliza el programa en los asientos predefinidos por programa y que siempre podemos modificar.
- **Contabilidad presupuestaria:** Esta opción nos permite crear presupuestos del movimiento mensual de las cuentas y posteriormente compararlos con el movimiento real.
- **Tipo de IVA:** definiremos los tipos de IVA vigentes en cada país con los tipos de recargo de equivalencia, si debemos utilizar. Lo podemos marcar en la empresa, en la ficha del cliente o proveedor y en la ficha del artículo, predominando el de empresa sobre cliente o proveedor y éste sobre el artículo.
- **Períodos de IVA:** para marcar la periodicidad de liquidación de IVA que tenga la empresa (mensual, trimestral).
- **Grupo de contribuyentes:** definiremos los distintos grupos que asociaremos al mantenimiento de tipos de retenciones. Visualizaremos la información generada en los listados de retenciones por grupos de contribuyentes y el listado de retenciones agrupado por cuenta.
- **Tipo de Retención:** definiremos el tipo de retención a aplicar a proveedores/ acreedores y a clientes. En la ficha del cliente o proveedor debemos marcarle si se aplicará sobre base o sobre total factura.
- **Entidades bancarias,** con sus oficinas bancarias, que utilizaremos para el pago a proveedores y para el cobro de clientes en sus previsiones respectivas.
- **Cuentas bancarias:** definiremos las cuentas de los distintos bancos en que trabaja la empresa para utilizarlos en la gestión de remesas bancarias.
- **Compañías de crédito:** Desde este mantenimiento tendremos la posibilidad de crear las compañías de crédito con las que trabajaremos en el mantenimiento de clientes.
- **Cartas 3005,06:** para establecer distintos modelos de cartas.
- **Mantenimiento de tipos de Crédito:** para dar de alta los diferentes tipos de tipos de crédito.

## 1.2. Módulo de Compras

### 1.2.1. Procedimientos de Compras

Hay tres opciones para hacer las compras con Eurowin.

### 1.2.1.1. Propuesta de compra a Pedido Compra a Albarán Compra a Factura Compra

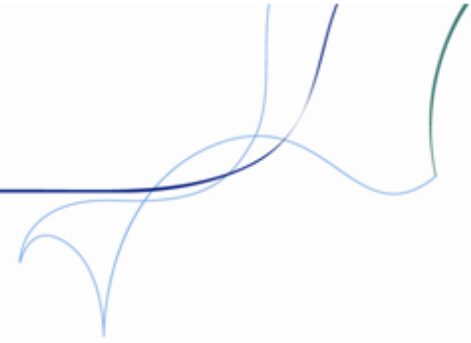
- Introducir la **propuesta de compra** para un proveedor determinado, sería un presupuesto de los artículos a pedir. Existe un contador interno de los números de pedidos de compra.
- Una vez se acepta la **propuesta** pasaremos a generar el **pedido de compra**, situándonos en la propuesta, mediante el botón traspasar se seleccionarán las líneas o unidades a pedir y nos dará el número de pedido de compra que se va a generar a ese proveedor.
- Cuando llega la mercancía vendrá acompañada de un albarán del proveedor que deberemos cotejar con nuestro pedido. Dentro del pedido, realizaremos el botón de TRASPASO para convertir el pedido en **albarán de compra** (con el número de albarán del proveedor).
- Genera movimiento de stock.
- Posibilidad de añadir distintos pedidos en un solo albarán.
- Cuando recibimos la **factura del proveedor**, la cotejaremos con el albarán introducido en el ordenador. Tenemos 2 opciones para facturar:
- Desde dentro del albarán, con el botón FACTURAR. Sólo permite facturar un albarán en una factura.
- Desde FACTURACIÓN-Facturación. Posibilidad de añadir distintos albaranes en una sola factura.
- Genera apuntes en contabilidad: asientos, IVA y previsiones de pago.

### 1.2.1.2. Pedido Compra a Albarán Compra a Factura Compra

- Introducir el **pedido de compra** para un proveedor determinado, con la relación de artículos a pedir y sus precios (propondrá el precio de la última compra). Existe un contador interno de los números de pedidos de compra.
- Cuando llega la mercancía vendrá acompañada de un albarán del proveedor que deberemos cotejar con nuestro pedido. Dentro del pedido, realizaremos el botón de TRASPASO para convertir el pedido en **albarán de compra** (con el número de albarán del proveedor).
- Genera movimiento de stock.
- Posibilidad de añadir distintos pedidos en un solo albarán.
- Cuando recibimos la **factura del proveedor**, la cotejaremos con el albarán introducido en el ordenador. Tenemos 2 opciones para facturar:
- Desde dentro del albarán, con el botón FACTURAR. Sólo permite facturar un albarán en una factura.
- Desde FACTURACIÓN-Facturación. Posibilidad de añadir distintos albaranes en una sola factura.
- Genera apuntes en contabilidad: asientos, IVA y previsiones de pago.

### 1.2.1.3. Albarán de Compra a Factura de Compra

- Introducir el **albarán de compra** directamente para un proveedor determinado cuando ya hemos recibido la mercancía directamente, sin pasar por un pedido de compra.
- Genera movimientos de stock.



- Cuando recibimos la **factura del proveedor**: igual que en caso anterior.
- Cuando está activada la facturación electrónica en el mantenimiento de la empresa, desde la facturación de compras se puede capturar o visualizar la factura electrónica que nos envía el proveedor, si ha sido creada según el formato Facturae 3.0 XML

### 1.2.2. Otros documentos de compra

#### 1.2.2.1. Depósito de compra

Este documento nos servirá para aquellos casos en que nos prestan un artículo que suma a nuestro stock pero en depósito

- Genera un movimiento de stock en depósito
- Propone los precios de coste de ese artículo a ese proveedor del documento.

Si decidimos quedarnos con esos artículos convertiremos el depósito en albarán de compra.

Si le devolvemos los artículos al proveedor, dejan de estar en nuestro stock y tendremos que borrar el albarán o las líneas devueltas del depósito.

#### 1.2.2.2. Traspaso entre almacenes

Se utiliza para trasladar género de un almacén de la empresa a otro, sin implicar movimiento contable alguno.

- Genera un movimiento de stock positivo en el almacén destino y un movimiento de stock negativo en el almacén origen.
- El documento generado es un albarán de traspaso, con contador interno.

#### 1.2.2.3. Inventario de regularización de stock

Se utiliza para dar de baja una mercancía averiada del stock de la empresa.

- El documento generado es un albarán de regularización, con contador interno.
- No genera ningún apunte contable.

#### 1.2.2.4. Parte diario comercial de compras

Mediante esta opción el programa nos permitirá conocer los documentos de compras a una determinada fecha, comparando con el mes actual o con el ejercicio actual.

### 1.2.3. Listados de compra

**Tarifa de compra:** presenta los precios de compra de los artículos.

**Listado de pedidos:** presenta **todos los pedidos de compra**, tanto recibidos como pendientes de recibir (traspasados o no).

**Pendientes de recibir:** presenta los pedidos en los que tenemos pendiente de recibir parte de mercancía (pedidos no traspasados a albaranes).

**Propuestas de compras:** presenta las propuestas que tenemos introducidas en el programa, filtrando por fechas, proveedor, etc.

**Compras por proveedor y artículo:** presenta todos los albaranes de compra, tanto facturados como no facturados.

**Compras pendientes de comprobar:** presenta los albaranes pendientes de facturar (pendientes de recibir factura y comprobarla con el albarán).

Listado de facturas: presenta los **albaranes de compra facturados**.

Listado de portes: presenta los importes pagados en concepto de portes.

**Ranking de proveedores:** presenta el consumo de compras de cada proveedor (suma de todos los albaranes de compra del proveedor, facturados o no) ordenado de mayor a menor consumo con el % de cada consumo sobre el total.

**Proveedores por actividad:** presenta todos los proveedores que tengan una actividad determinada en su ficha.

**Artículos bajo mínimo:** presenta aquellos artículos que tienen un stock inferior al stock mínimo marcado en su ficha, proponiendo el pedido máximo a realizar para alcanzar el stock máximo definido en la ficha del artículo y teniendo en cuenta los pedidos pendientes de recibir.

**Artículos de baja:** presenta aquellos artículos que tienen una fecha de baja en su ficha. Se trata de una baja temporal que aparca el artículo en los listados y operativa, pero que no queda borrado definitivamente.

**Albaranes de traspaso:** presenta todos los albaranes de traspaso realizados desde un almacén inicial hasta el final.

**Albaranes de regularización:** presenta todos los albaranes de regularización.

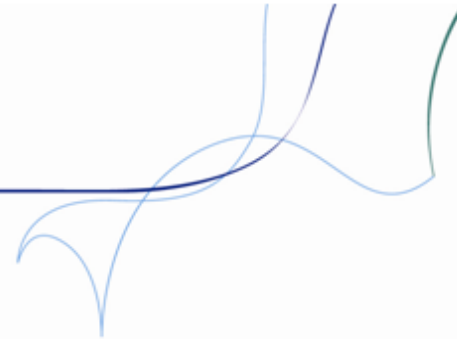
**Albaranes de regularización de almacenes:** documento que nos permitirá regularizar nuestras existencias por almacén.

**Listado de depósitos:** presenta todos los depósitos realizados, con filtros por fechas o proveedor.

**Cálculo de mínimos:** esta opción nos actualiza los mínimos de la ficha del artículo teniendo en cuenta las ventas entre un rango de fechas.

**NOTA:** En los listados, tendremos la posibilidad de:

- Cambiar el orden y ancho de columnas mostradas en pantalla.
- Ordenar ascendente o descendientemente, la mayoría de listados sin subtotales, por una columna concreta.
- Al imprimir, exportar a: un fichero de texto, DBF, Excel, Word, HTML, PDF.



## 1.3. Módulo de ventas

### 1.3.1. Procedimientos de Ventas

#### 1.3.1.1. Pedido Venta a Albarán Venta a Factura Venta

- Introducir el **pedido de venta** para un cliente determinado, con la relación de artículos pedidos y sus precios (propondrá el precio de la tarifa que tenga el cliente; si el artículo está de oferta y el cliente tiene activadas las ofertas o tiene descuentos aplicados en su ficha, cogerá el precio más favorable para el cliente). Existe un contador interno de números de pedido.
- Cuando vayamos a servir la mercancía emitiremos un **albarán de venta**. (des del pedido, con el botón TRASPASO convertiremos el pedido en albarán). Existe un contador interno de números de albarán. Posibilidad de añadir distintos pedidos en un solo albarán.
- Genera movimientos de stock.
- Emisión de la **factura de venta** Tenemos 2 opciones para facturar:
  - Desde dentro del albarán, con el icono de IMPRIMIR ALBARÁN/ FACTURA. Sólo permite facturar un albarán en una factura.
  - Desde FACTURACION-Facturación. Posibilidad de añadir distintos albaranes en una sola factura y de facturar por fechas, por tipos de facturación y por formas de pago.
- Genera apuntes en contabilidad: asientos, IVA y previsiones de cobro.

#### 1.3.1.2. Albarán de Venta a Factura de Venta

- Introducir el **albarán de venta** directamente en el momento que servimos la mercancía (propondrá el precio de la tarifa que tenga el cliente; si el artículo está de oferta y el cliente tiene activadas las ofertas o tiene descuentos aplicados en su ficha, cogerá el precio más favorable para el cliente). Existe un contador interno de números de albarán. Posibilidad de trabajar con series de albaranes, activable des de fichero de empresa.
- Emisión de la **factura de venta**: igual que en caso anterior.

#### 1.3.1.3. Presupuesto de Venta a Pedido a Albarán a Factura

- Preparar un presupuesto para un cliente determinado o también permite trabajar con códigos de futuros clientes, introduciendo todos los artículos solicitados o bien capturando una de las plantillas predeterminadas (Opción: "Plantillas"). También podemos convertir las líneas introducidas en el presupuesto en una plantilla predeterminada (Opción: "Convertir plantilla").
- Dicho presupuesto podrá ser o no aceptado.
  - En cuanto a los precios, igual que en pedido o albarán de venta introducidos por primera vez.
  - Si el cliente nos confirma el presupuesto, podremos convertirlo en pedido de venta. A partir de aquí enlazamos con el punto 1.

- Convertir el pedido en albarán de venta al servir la mercancía al cliente.
- Genera movimientos de stock.
- Facturación de dicho albarán de venta.
- Genera los apuntes contables correspondientes: asientos, IVA y previsiones de cobro.

#### 1.3.1.4. Presupuesto de Venta a Albarán de Venta a Factura

- Preparar un presupuesto para un cliente determinado. Introducción de datos como en el caso anterior.
- Conversión de dicho presupuesto en albarán de venta, por servir la mercancía directamente al cliente una vez nos ha confirmado el presupuesto. No pasamos por pedido.
- Genera movimiento de stock.
- Facturación de dicho albarán de venta.
- Genera los apuntes contables correspondientes: asientos, IVA y previsiones de cobro.

#### 1.3.1.5. Depósito de Venta a Albarán a Factura

- Para aquellos casos en que prestamos un artículo de nuestra propiedad a un cliente (por ejemplo mientras le estamos reparando otro artículo de características similares de su propiedad) generaremos un **albarán de depósito**.
- Genera movimientos de stock.
  - En cuanto a los precios, propondrá el precio de la tarifa que tenga el cliente; si existen descuentos, aplicará el descuento más favorable de los que pueda tener el cliente. Si es un cliente con ofertas, NO cogerá los precios de oferta: *Las ofertas no se tienen en cuenta en los depósitos.*
- **Si el cliente se queda dicho artículo** (por no poder repararse el de su propiedad), convertiremos el depósito en **albarán de venta**.
- Este albarán NO genera movimiento de stock, pues ya ha sido generado en el depósito.
- **Facturación** de dicho albarán de venta.
- Genera los apuntes contables correspondientes: asientos, IVA y previsiones de cobro.
- **Si el cliente nos devuelve el artículo prestado** (por haber sido reparado el de su propiedad), deberemos anular el depósito o la línea del artículo prestado. Dicha retrocesión también retrocederá el stock.

**NOTA:** Si está activada la facturación electrónica en el mantenimiento de la empresa y el cliente tiene marcada la opción Envío *fra. electrónica*, al realizar las facturas, podremos realizar la factura electrónica usando la opción de enviar por e-mail la factura.

### 1.3.2. Otros documentos del módulo de Venta

**Traspaso entre almacenes.** Ver "Otros documentos de compra".

**Regularización.** Ver “Otros documentos de compra”.

**Etiquetas de envío.** Creación de etiquetas para posibilitar el envío de los bultos que componen un albarán de venta a un cliente determinado. También existe la opción de imprimir la hoja de reparto.

**Cuotas:** Posibilita la facturación de unas cuotas o cantidades fijas por cliente y con una periodicidad fija (por ejemplo, cobrar un mantenimiento mensual).

- No genera movimiento de stock, por ser facturación de servicios.
- Genera apuntes contables: asientos, IVA y provisiones de cobro.
- No genera una factura, sino un recibo-factura, con el desglose correspondiente de IVA.

**Parte diario comercial:** nos permitirá visualizar a una fecha determinada los movimientos de ventas, comparando con el mes actual o con el ejercicio actual.

**Facturación:** permite facturar distintos albaranes de venta de un cliente en una misma factura pudiendo realizar múltiples acotaciones para tal fin.

**Repetición de facturas:** permite realizar repetición de facturas existentes o únicamente realizar la impresión de las mismas.

**Ver factura** permite visualizar una factura de venta ya existente, o

**Facturación de cuotas.** Proceso que utilizaremos para realizar la facturación de las cuotas definidas en las fichas de clientes.

**Eliminar última facturación de cuotas.** Retrocede las facturas generadas en la última facturación de cuotas realizada.

**Emisión de recibos.** Formulario a utilizar para la impresión de los recibos, tanto de facturas como de cuotas.

**Recibos especiales.** Nos permitirá la impresión de recibos tanto para clientes como para proveedores, estos recibos no quedan guardados en nuestra gestión.

**Mensajes:** posibilidad de introducir un texto que se imprimirá en pedidos y/o albaranes de venta.

### 1.3.3. Listados predefinidos de Venta

**Tarifa de artículos:** presenta los precios de venta de los artículos.

**Artículos en oferta:** presenta los artículos que tenemos en oferta.

**Listado de artículos escandallados:** presentará los artículos que tienen escandallo, con el desglose o no de sus productos.

**Depósitos de venta - depósitos:** presenta los depósitos visualizando las unidades servidas

**Depósitos de venta - depósitos y ventas por vendedor:** presenta los depósitos según vendedor.

**Pedidos de Venta - Listado de pedidos:** presenta todos los pedidos, traspasados o no.

**Pedidos de Venta - Pendientes de servir:** presenta sólo los pedidos no servidos.

**Albaranes de Venta - Listado de albaranes:** presenta todos los albaranes, facturados o no.

**Albaranes de Venta - Listado de portes:** indicará los albaranes de clientes que contengan portes a pie de albarán.

**Albaranes de Venta - Albaranes pendientes de facturar:** presenta sólo los albaranes no facturados.

**Presupuestos - parametrización de situación:** presenta aquellos presupuestos según la situación en que se encuentran (aceptados o no, entregados o no...).

**Presupuestos - general agrupado/ desglosado:** presenta aquellos presupuestos traspasados o no a pedido o albarán, con detalle o no.

**Facturas:** presenta los albaranes de venta facturados.

**Beneficios por familias:** presenta la totalidad de unidades compradas y vendidas con el precio de venta y compra, dándonos como resultado el beneficio.

**Ventas por cliente/ artículo:** presenta los albaranes de venta de uno o varios artículos o bien de uno o varios clientes.

**Ventas parametrizables - Ventas por ruta y ventas por vendedor:** presentará los albaranes de venta de una ruta determinada o de varias o bien de un vendedor determinado o de varios.

**Ventas parametrizables - Comparativo de ventas:** nos permite sacar un comparativo de ventas del año en curso comparándolo con otro anterior.

**Ventas parametrizables - por series de albarán:** Activada la opción de trabajar con series de albaranes, en el fichero de empresa, nos permite sacar el listado de venta acotado por serie de albarán, siempre y cuando tengamos

**Ventas parametrizables - hojas de reparto:** presentará los albaranes de venta que se encuentran en alguna hoja de reparto.

**Ventas parametrizables - ventas por tallas y colores:** Trabajando con tallas y colores, presenta las ventas realizadas, pudiendo acotarlas por distintas tallas y colores.

**Ventas parametrizables - hojas de ruta por agencia:** presentará las ventas por agrupando por hoja de ruta y agencia.

**Ventas parametrizables - listado liquidación de canon:** presentará la liquidación de canon.

**Comisiones:** indicará las comisiones de los distintos vendedores de sus albaranes facturados.

**Ranking artículos - Normal:** presentará todos los artículos vendidos (en total o para un cliente determinado) ordenados de mayor a menor importe de venta o de beneficio.

**Ranking artículos - Comparativo mensual:** presentará el ranking con un detalle de todos los meses y total.

**Ranking clientes - Normal:** presentará todos los clientes ordenados de mayor a menor importe de venta o de beneficio.

**Ranking clientes - Comparativo mensual:** presentará el ranking con un detalle de todos los meses y total.

**Movimiento por clientes:** presenta la información de todos los presupuestos, pedidos, depósitos, albaranes, facturas y previsiones de cada cliente.

**Artículos sin movimiento:** presenta la relación de artículos que no han tenido ninguna compra o venta.

**Artículos de baja:** Ver listados de compras.

**Cientes - Clientes de alta:** presenta la información de nuestros clientes con sus datos y la fecha de alta o baja que contenga su ficha.

**Cientes - Clientes por vendedor:** nos presentará la lista de clientes por vendedor.

**Cientes - Clientes por actividades:** clasifica los clientes de una o varias actividades.

**Cientes - Clientes sin movimiento:** informa de aquellos clientes que no han tenido ningún movimiento en un período determinado.

**Huecos de albaranes y facturas:** presenta los números de albarán o factura no utilizados, anteriores al contador de albaranes o factura.

**Albaranes de traspaso:** ver listados de compras.

**Albaranes de regularización:** ver listados de compras.

**Propuesta de pedido:** generador de pedidos de compra automáticos, a partir de nuestro stock o de nuestro stock virtual, también tendrá en cuenta para la propuesta de unidades, los máximos y mínimos introducidos en la ficha del artículo. Esta opción es activable desde fichero de empresa.

**Listado de cuotas vigentes:** presenta la información de todas las cuotas definidas para cada cliente.

Si está activada la opción “Trabajar con albaranes de producción y transformación” en el mantenimiento de la empresa, aparecen también los siguientes listados:

**Albaranes de producción:** presenta todos los albaranes de producción generados. Este listado nos aparece cuando está activada la opción “Trabajar con albaranes de producción y transformación” en el mantenimiento de la empresa.

**Albaranes en producción:** presenta todos los albaranes que estén en producción, generados pero no terminados. Este listado aparece cuando está activada la opción “Trabajar con albaranes de producción y transformación” en el mantenimiento de la empresa.

**Albaranes de transformación:** presenta todos los albaranes de transformación generados.

**NOTA:** En los listados, tendremos la posibilidad de:

- Cambiar el orden y ancho de columnas mostradas en pantalla.
- Ordenar ascendente o descendentemente, la mayoría de listados sin subtotales, por una columna concreta.
- Al imprimir, exportar a: un fichero de texto, dbf, Excel, Word, html, PDF.

### 1.3.4. Submódulo de Stock

1. **Valoración:** Es un listado que valora todos los artículos al precio indicado en el listado. Será el listado a utilizar contablemente para presentar el inventario de la empresa.
2. **Cuenta corriente:** Presenta los movimientos detallados de un artículo determinado en un almacén de la empresa:  
Entradas = albaranes de compra, stock inicial, entradas de traspasos  
Salidas = albaranes de venta, de depósito, de regularización, salidas de traspasos
3. **Regularización:** Introducción del inventario de artículos de un almacén determinado. Dicha opción deberá utilizarse siempre que exista un stock y provocará regularizaciones del stock existente al stock inventariado, dejando como correcto el introducido (inventariado).
  - a. **Regularización manual:** mediante esta opción introduciremos el stock correcto de forma manual, informándole del almacén y el stock del artículo
  - b. **Regularización automática:** esta opción nos mostrará el stock actual para modificar las unidades y regularizar el stock
  - c. **Regularización terminales PSION:** mediante esta opción regularizaremos el stock pero con terminales PSION.
4. **Inicial:** Introducción del inventario de artículos de un almacén. Dicha opción deberá utilizarse la primera vez, cuando no exista ningún stock en la empresa; lo que aparece como stock inicial en la cuenta corriente. Deberá introducirse también el precio medio.
5. **Recálculo** de stock: Recalcula de nuevo el fichero de stock siguiendo todos los movimientos de cada artículo: todos los albaranes de venta, de compra, de traspaso...
6. **Recálculo** de stock de escandallo: Proceso que recalcula de nuevo el fichero de stock de los artículos introducidos como escandallos.

7. **Cálculo** de stock inicial automático: Proceso que calcula los stocks iniciales del nuevo ejercicio basándose en los stocks finales del ejercicio anterior.

### 1.3.5. Rentabilidad

Muestra información de las ventas con posibilidad de filtrar por diferentes campos, que son los que tenemos a continuación:

- Diaria por marca/vendedor
- Diaria por marca
- Diaria por vendedor
- Diaria por familia
- Diaria por subfamilia

## 1.4. Módulo de Contabilidad

Procedimiento contable:

ASIENTO => IVA => PREVISIÓN TESORERÍA

### 1.4.1. Asientos

#### 1.4.1.1. Entrada de Asientos

**Manual:** Introducción manual de asientos, con sus distintas cuentas contables. No genera IVA ni previsiones de Tesorería. Se deberán utilizar para asientos puntuales que no afecten a IVA ni a Tesorería.

**Ventas:** Genera asiento de ingresos para introducción de facturas de venta o de ingreso. Sí afecta a IVA y a previsiones de cobro, pero NO imprime factura. Para imprimir factura de venta, se deberá marcar en fichero de empresa la opción de "Imprimir factura de venta al generar asiento"

Asiento generado:

Cliente	a	Contrapartida grupo 7 IVA repercutido (según código IVA)
---------	---	--

**Compras:** Genera asiento de gastos para introducción de facturas de compra o de gasto o de inmovilizado, especialmente para acreedores. Sí afecta a IVA y a previsiones de pago.

Asiento generado:

Contrapartida grupo 6 ó 2 IVA soportado (según código IVA)	Prov. o Acreedor
--	------------------

Desde el asistente de facturas de compra de la pantalla de asientos se puede capturar una factura electrónica creada en formato Facturae 3.0 o superior, y generar el asiento contable correspondiente.

**Cobros:** Genera el asiento de cobro de una o varias previsiones de cobro de clientes. Pone el banco en la previsión de cobro, lo que indica que está cobrada.

Asiento generado:

(Importe total) Banco o Caja a Cliente (factura a factura)

**Pagos:** Genera el asiento de pago de una o varias previsiones de pago de proveedores. Pone el sello de pagada en la previsión.

Asiento generado:

(Factura a factura) Prov. o Banco o Caja (total)  
Acreedor

**Asientos predefinidos:** Se definirán unas plantillas de asientos para aquellos que se vayan repitiendo con cierta periodicidad: nóminas, seguros sociales, leasings, comisiones bancarias.

### 1.4.1.2. Revisión de Asientos

Tendremos la posibilidad de revisar los asientos generados entre fechas, para detectar posibles errores.

### 1.4.1.3. Asiento de apertura automático

El programa nos permite realizar de manera automática el asiento de apertura, según el asiento de cierre del ejercicio anterior.

También podremos realizar el asiento de manera manual, y posteriormente marcarlo como asiento de apertura.

### 1.4.1.4. Conciliación bancaria

Podremos capturar un fichero en formato CSB34, para conciliar de manera manual o automática con los apuntes contables existentes.

### 1.4.1.5. Notas para la memoria

Existe una gestión para introducir notas en los asientos, y listarlos posteriormente para realizar la memoria.

## 1.4.2. Fiscal

### 1.4.2.1. IVA / Retenciones

**IVA soportado:** Presenta todas las facturas recibidas de compra y gastos que lleven asociadas un tipo de IVA soportado, enumeradas correlativamente por el número de orden (distinto al nº de factura).

**IVA repercutido:** Presentará todas las facturas emitidas de ventas e ingresos que lleven asociadas un tipo de IVA repercutido, enumeradas correlativamente por número de factura.

**IVA inv. sujeto pasivo:** Presentará todas las facturas emitidas en adquisiciones comunitarias o empresas que por su actividad requieran compensar el IVA soportado mediante facturas autorepercutidas.

**IVA soportado Inv. sujeto pasivo:** mostrará los registros de IVA soportado de adquisiciones comunitarias.

**IVA autorepercutido Inv. sujeto pasivo:** mostrará los registros de IVA autorepercutido de adquisiciones comunitarias.

**Impresión IVA soportado comunitario:** Nos permite la posibilidad de reimprimir las autofacturas generadas, filtrando por proveedor o número de factura autorepercutida

**Cuadro resumen de IVA.** Presenta la diferencia entre el IVA repercutido y el soportado, que deberemos liquidar a Hacienda. (ver apartado de modelos)

**Liquidar IVA:** Mediante esta opción podemos liquidar los periodos de IVA una vez estén liquidados, de forma que el programa los marca como cerrados y no permite modificarlos sin desliquidar antes el IVA. Además nos permite escoger si queremos generar el asiento de liquidación del programa o lo hacemos nosotros manualmente.

**Desliquidar IVA:** Esta opción retrocede el proceso anterior, desmarcando el período seleccionado como liquidado y si hay asiento de liquidación enlazado lo borra, dejando el mes abierto a modificaciones.

**Revisión de IVA:** Proceso que revisa que todos los registros de IVA se encuentren sin incidencias comparando con los asientos.

**Listado de libro de ingresos:** nos permite realizar el libro de ingresos, mostrando las facturas, y seguidamente le desglose según cuentas

**Listado de libro de gastos:** nos permite realizar el libro de gastos, mostrando las facturas, y seguidamente le desglose según cuentas

**Fichero de reg. de IVA de exp. comunitarias.** Podremos generar el fichero de Intrastat de ventas comunitarias, pudiendo escoger el mes y si queremos los datos desglosados o agrupados por líneas de albarán y con el código CN8 o el código del artículo.

**Fichero de reg. de IVA de imp. comunitarias.** Podremos generar el fichero de Intrastat de importaciones comunitarias, pudiendo escoger el mes y si queremos los datos desglosados o agrupados por líneas de albarán y con el código CN8 o el código del artículo.

**Listar fichero de exportaciones.** Desde esta opción podemos consultar el fichero de exportaciones comunitarias generado a partir de las ventas comunitarias.

**Listar fichero de importaciones.** Desde esta opción podemos consultar el fichero de importaciones comunitarias generado a partir de las compras comunitarias.

**Retención soportada.** Presenta todas las facturas introducidas que lleven asociadas un tipo de retención soportada, sacando estos datos de los asientos.

**Retención repercutida.** Presenta todas las facturas introducidas que lleven asociadas un tipo de retención repercutida, sacando estos datos de los asientos.

**Cuadro resumen de retenciones.** Presenta la diferencia entre las retenciones repercutidas y las soportadas, que deberemos liquidar a Hacienda.

**Liquidar retenciones.** Permite marcar como cerrado o liquidado un periodo de retenciones de forma que no nos permitirá modificar periodos liquidados.

**Desliquidar retenciones.** Deshace el proceso anterior.

**Listado de retenciones por grupo de contribuyentes.** Presenta un listado de las retenciones agrupado por los grupos de contribuyentes relacionados con las retenciones.

**Listado de retenciones agrupado por cuenta.** Presenta un listado de retenciones agrupado por la cuenta utilizada en la retención.

**Cancelación de IVA no deducible.** Esta opción nos muestra los movimientos generados contra la cuenta de IVA NO deducible, desde esta pantalla podremos cancelar estos tipos de IVA contra la cuenta de gastos indicada en el mantenimiento de cuentas contables estándar.

### 3005.06

- **Lista 3005.06.** Muestra el listado de los clientes y proveedores que superan los 3005.06 €.
- **Circular.** Desde esta opción podemos imprimir la circular informativa a nuestros clientes y proveedores con el formato que hemos predefinido.
- **Modelo 347.** Genera el formato 347 para capturarlo des del programa de Hacienda.
- **Modelo 349.** Genera el formato 349 para capturarlo des del programa de Hacienda.
- **Listado de crédito y caución.** Presenta los clientes que tienen compañía de crédito dentro del mantenimiento y que su facturación supera el límite de crédito de su ficha.

## 1.4.3. Modelos

**Configuración:** Si queremos generar modelos fiscales, debemos configurar los datos generales de nuestra empresa, y después para cada modelo configurar los grupos de contribuyentes para las casillas de los modelos de retenciones, y los distintos tipos de IVA, para las casillas de los modelos de IVA.

**Modelos:** Tendremos la posibilidad de generar los siguientes modelos: 110, 111, 115, 180, 190 y los nuevos modelos: 303 y 340, para imprimirlos o para generar el fichero para presentar a Hacienda.

## 1.4.4. Previsiones

### 1.4.4.1. Previsiones de pago

**Previsiones de pago,** nos permite visualizar o generar previsiones de pago individualmente.

**Listado de vencimientos:** Permite ver las previsiones de pago pendientes y pagadas.

**Generador de pagarés:** Permite introducir los pagares de pago a nuestros proveedores.

**Remesas bancarias – pagos:** Posibilidad de agrupar recibos en una remesa para llevarlas al pago al pago, de forma impresa o bien por disco (cumpliendo la normativa bancaria CSB34 o CBS68). Posibilidad de generar el asiento de pago de los distintos recibos que componen la remesa.

**Impresión de pagarés.** Como su nombre indica, en esta opción imprimiremos los pagarés que seleccionemos.

**Emisión de pagarés:** Permite emitir un pagaré bancario para pagar a nuestros proveedores, agrupando distintas previsiones o no de un determinado proveedor. Dichos pagarés los actualizaremos, normalmente el día del vencimiento, generándose el asiento de pago.

**Actualización de pagarés:** Nos permitirá realizar el paso a contabilidad del pago de pagarés

**Listado de pagarés:** nos mostrará un listado de los pagarés generados, con filtros de proveedor, fecha...

**Comparativo contable:** proceso que compara que los saldos contables concuerden con las previsiones pendientes.

**Búsqueda de previsiones de pago:** nos presenta las previsiones de pago entradas y tenemos la posibilidad de buscar por importe.

#### 1.4.4.2. Previsiones de cobro

**Previsiones de cobro,** nos permite visualizar o generar previsiones de cobro individualmente

**Agrupación manual y automática:** posibilidad de agrupar dos o más previsiones de un mismo cliente en un solo recibo agrupado (refundido).

**Listado de cobros diarios** muestra el listado de los cobros realizados en una fecha determinada, filtrable en el listado.

**Listado de autocartera:** permite ver las previsiones de cobro pendientes (que no tengan banco asignado).

**Listado de riesgo bancario:** permitirá ver las previsiones de cobro pagadas (que tengan banco asignado).

**Remesa bancaria - cobros:** posibilidad de agrupar recibos en una remesa para llevarla al banco al cobro, de forma impresa o bien por disquete (cumpliendo las normas bancarias CSB19, CSB58, CSB32 y ABA).

Posibilidad de generar el asiento de cobro de los distintos recibos que componen la remesa.

**Recepción de pagarés:** permite controlar los pagarés bancarios que nuestros clientes nos entreguen para el cobro de una o varias previsiones y con el vencimiento que tengan. Dichos pagarés los actualizaremos, normalmente el día del vencimiento, generándose el asiento de cobro.

Siempre podremos conocer los pagarés cobrados (**Listado de pagarés**) o los pagarés pendientes (**Listado de autocartera de pagarés**).

**Actualización de pagarés** es el último paso de los pagos de pagarés de clientes, mediante esta opción realizaremos el asiento contable.

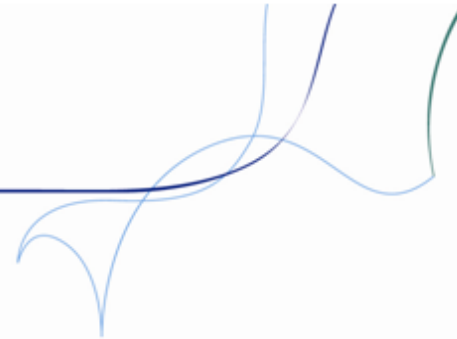
**Listado de pagarés** muestra los pagares introducidos con filtros por fechas o cliente.

**Comparativo contable:** proceso que compara que los saldos contables concuerden con las previsiones pendientes.

**Búsqueda de previsiones de cobro** permite localizar previsiones de cobro por importe.

#### 1.4.4.3. Previsión de tesorería

Recoge en un planning mensual las previsiones de cobro y de pago pendientes, indicándonos como se nos presentará la tesorería disponible si se cumplen los vencimientos establecidos en las previsiones.



### 1.4.4.4. Previsiones cobradas

Este listado presenta las provisiones cobradas filtrando por fecha de emisión, vencimiento o cobro, pudiendo visualizar la diferencia de días entre ellas.

### 1.4.5. Listados e informes contables

**Listado de apuntes:** relación de asientos, ordenados por número o fecha.

**Excedido de crédito:** presenta los clientes que hayan superado el límite de crédito disponible en su ficha de cliente.

**3005,06:** posibilidad de listar aquellos clientes/proveedores/acreedores con cifra de negocio superior a 3005,06 € así como la circular por la que les comunicaremos su importe de cifra de negocios. También los ficheros que Hacienda acepta para la presentación de los modelos 347 y 349.

**Localización de importes:** presentará una relación de asientos donde podremos localizar el importe que estamos buscando.

**Cuentas contables /Clientes/ Proveedores.**

**Extracto:** para ver el detalle de una cuenta contable.

**Balances:**

**De sumas y saldos:** todas las cuentas.

**Pérdidas y ganancias:** cuentas grupo 6 y 7 con obtención de la 129. Posibilidad de incluir las existencias y albaranes pendientes de compra/ venta

**Situación:** cuentas activo y pasivo (grupos 1 a 5).

**Mensual de Pérdidas y Ganancias:** grupos 6 y 7 por meses.

**Anuales:** presenta las cuentas anuales (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, Estado de Cambios del Patrimonio Neto) que se deben presentar al Registro Mercantil, abreviadas o no. Posibilidad de modificar el diseño predefinido.

**Diario:** imprimirá el Libro diario a presentar a Registro (todos los asientos ordenados correlativamente por número y fecha).

**Mayor:** lista los extractos de las cuentas (es el Libro Mayor).

**Diario resumido mensual:** lista el diario contable mes a mes.

### 1.4.6. Cierre

**Cierre mensual:** Nos permite cerrar meses, para evitar modificar datos ya verificados.

**Regularización de existencias:** Utilizará la cuenta de variación de existencias, que habrá que introducir correctamente en la cuenta de existencias.

**Asientos de cierre:** Realizará el asiento de traspaso de las cuentas de ingresos y gastos a la cuenta de pérdidas y ganancias y el asiento de cierre definitivo de todas las restantes cuentas de Activo y de Pasivo. Cerrará todos los meses de ese ejercicio.

**Cierre de los grupos 8 y 9:** Si trabajamos con cuentas de los grupos 8 y 9, realizará los asientos contables de cierre de ambos grupos

**Deshacer cierre de los grupos 8 y 9:** Retrocede todo el proceso, borrando asientos generados y dejando el programa como antes de realizar el cierre

**Deshacer cierre.** Retrocede todo el proceso, borrando asientos generados y dejando el programa como antes de realizar el cierre.

**Diseño de balances anuales:** mediante esta opción podemos crear modelos o configurar modelos de balances anuales.

**Diseño de pérdidas y ganancias:** nos permite crear o modificar los modelos de balance de pérdidas y ganancias

**Diseño del Estado de cambios en el Patrimonio Neto:** nos permite crear o modificar los modelos de Ingresos y Gastos Reconocidos, y el diseño del Estado Total de Cambios.

## 1.5. Configuración de la empresa

Antes de empezar a trabajar es importante definir muy bien como pretendemos trabajar. Ello nos obligará a parametrizar la empresa de la forma más correcta.

### 1.5.1. Datos

Introducción de los datos de la empresa: razón social, NIF... que aparecerán en todos los documentos de la empresa (albaranes, facturas...).

### 1.5.2. Contadores




Definir claramente a partir de que números de documentos queremos empezar a trabajar.

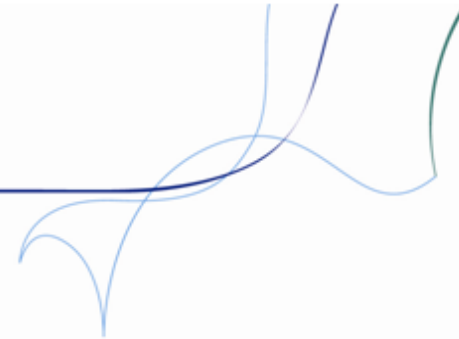
A tener en cuenta: nº de factura NO puede coincidir con el nº de cuota; se debe adelantar uno de los dos contadores.

Si trabajamos con series de albaranes, nos aparecerá una tabla en la cual se hallarán los contadores de depósitos, presupuestos, pedidos y albaranes, todos ellos referentes a ventas, para cada una de las series de albaranes creadas.

### 1.5.3. Configuración gestión

Tiene los botones:

-  Permite importar la configuración de la empresa.
-  Exporta la configuración de la empresa.
-  Restablece la configuración de la empresa.



### 1.5.3.1. General

- **Empresa stock:** si trabajamos con más de una empresa, indica en la cual se referenciará el stock.
- **Letra por defecto:** es la letra de las series de albaranes de venta, pedidos... que propondrá en aquellos documentos donde intervengan las series.
- **Almacén por defecto:** lo propondrá en todas las gestiones que intervenga el almacén (pedidos de compra y venta, albaranes...).
- **Máscaras para unidades y para grandes unidades:** indica la longitud en dígitos de las unidades que aparecen en pedidos, albaranes, facturas... y para grandes unidades.
- **Parar en la definición:** al introducir artículos en pedidos y albaranes de venta, el cursor se para en la definición del artículo antes de ir a las unidades.
- **Desactivar cálculo de stock en escandallo:** no se actualizará el stock de los artículos incluidos en el escandallo (porque previamente se ha trabajado con un albarán de producción que sí ha afectado a su stock).
- **Presentar columna de peso en albaranes de venta, depósitos, presupuestos y pedidos,** para trabajar con artículos de peso.
- **Trabajar con cajas:** para trabajar con cajas en los artículos. En la ficha del artículo aparece un campo para indicar las unidades por caja.
- **Familia de envases:** permitirá controlar los envases que tengan nuestros clientes en su poder. Aparecen distintos listados en VENTAS-Stock: Cuenta corriente de envases para un cliente determinado; Regularización de envases para un cliente determinado; Recálculo de stock de envases.

### 1.5.3.2. Ventas. Opciones

- **Albaranes cerrados:** no permite introducir ni modificar albaranes de venta por considerar el ejercicio cerrado.
- **No confirmar precios:** al introducir artículos en un pedido y albarán de venta, salta automáticamente a la línea siguiente para introducir nuevo artículo (pone una unidad y el precio de la ficha). Manualmente se puede modificar las unidades y el precio.
- **Bloquear cuenta según límite de crédito:** bloquea la venta de aquellos clientes que se han excedido del límite de crédito. Se puede controlar un cliente determinado desde su ficha.
- **No tener en cuenta los pedidos en el cálculo del límite de crédito:** no va a sumar el importe de pedidos pendientes en el total pendiente de cobro y, por tanto, como mayor riesgo de deuda.
- **No dejar vender en caso no tener stock para el artículo:** bloquea los albaranes de venta si el artículo no tiene stock.
- **Traspasar todo:** en el traspaso de pedidos, presupuestos y depósitos seleccionará todos los artículos para su traspaso. Se pueden desmarcar manualmente.
- **Campos adicionales para albaranes:** en el albarán aparece un botón (al lado del mantenimiento de artículos) que permite introducir texto al albarán y presentará el peso total del albarán y/ o los litros totales. También permitirá asociar al albarán un documento de Word o Excel.
- **Presentar columna de costes en depósitos:** aparece el precio de coste del artículo en el albarán de depósito.

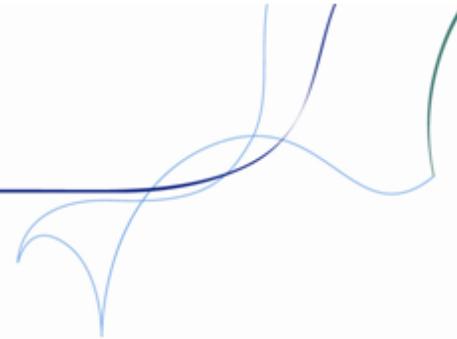
- **Facturación por obra:** aparece un nuevo mantenimiento de obras, que permite asignar a los albaranes una obra en concreto, de manera que podamos facturar todos los albaranes de una obra determinada.
- **Utilizar lista de contenidos:** aparece el listado de contenidos en el menú de albaranes de venta, para asociar información sobre bultos, peso, agencia... de los artículos de un albarán de venta.
- **Utilización de forma de pago en los artículos:** permitirá traspasar un pedido a múltiples albaranes si los artículos presentan distintas formas de pago (en giros del artículo).

### 1.5.3.3. Ventas. Códigos

- **Columnas de descuento:** número de columnas de descuento que aparecerán en los albaranes, depósitos,... (máximo 2 columnas sin tener que readaptar los listados, documentos... del programa).
- **Días de entrega:** días que tarda la empresa en servir la mercancía; en el pedido de venta calculará una fecha de entrega a partir de fecha pedido.
- **Copias albarán:** que se imprimirán además del original.
- **Vendedor por defecto:** será el propuesto en todas las pantallas que utilizan el vendedor (pedido, albarán, presupuesto...).
- **IVA portes:** tipo de IVA que se aplicará en los portes.
- **Total portes:** Importe fijo que imputará por defecto en nuestros documentos de venta.
- **Tarifa predeterminada:** será la tarifa propuesta en los precios de venta de los clientes, siempre que en la ficha del cliente no haya ninguna otra tarifa.
- **TCP.:** forma de calcular los precios de venta a partir de una tarifa de compra que cogerá por defecto.
- **Margen (TCP.):** porcentaje de margen a utilizar por defecto en la creación de tarifas de venta que trabajen con TCP.
- **Recargo cajas:** porcentaje que nos aplicará
- **Artículos sin código:** para poder vender artículos no codificados; por defecto nos presentará el tipo de IVA aquí introducido, así como la cuenta de ventas donde se contabilizará.

### 1.5.3.4. Ventas. Títulos

- **Título unidades / Título cajas / Título obra / Título impuesto artículo:** en todos los literales del programa donde aparezca “unidades” va a aparecer el literal que escribamos en “Título unidades”, donde aparece “cajas” va a aparecer el literal que escribamos en “Título cajas”, donde aparezca “obras” va a aparecer el literal que escribamos en “Título obras” y donde aparezca “Impuesto artículo”, va a aparecer el literal que escribamos en “Título impuesto artículo”.



### 1.5.3.5. Compras

- **Albaranes cerrados:** no permite introducir nuevos albaranes de compra por considerar el ejercicio cerrado ni modificarlos.
- **Traspasar todos:** en el traspaso de pedidos a albaranes seleccionará todos los artículos para su traspaso. Se pueden desmarcar manualmente.
- **Permitir contador en facturas de compra:** servirá para imprimir facturas para un proveedor. Se debe facturar desde Facturación, no desde dentro el albarán.
- **Copias albarán:** que se imprimirán además del original, si los imprimimos.
- **Columnas de descuento:** número de columnas de descuento que aparecerán en los pedidos y albaranes. Máximo de 6 columnas, definidas en % en forma de cascada.
- **Activar diferencias entre series y albaranes:** (SOLO EN SERIES): nos muestra un mensaje de diferencia entre importe series e importe albarán de compra, provocado por el cambio manual del coste en la ficha de la serie o por la introducción de más unidades en el albarán de compra.
- **Permitir comprar artículos a clientes:** permite elaborar albaranes de compras (no pedidos) a clientes, además de a proveedores.
- **IVA portes:** tipo de IVA que se aplicará en los portes.
- **Artículos sin código:** para poder comprar artículos no codificados; por defecto nos presentará el tipo de IVA aquí introducido, así como la cuenta de compras donde se contabilizará.

### 1.5.3.6. Opciones generales

#### 1.5.3.6.1. Opciones Generales

- **Utilizar operarios:** Permite trabajar con operarios en los documentos de venta, además del vendedor.
- **Trabajar con series de nº albaranes:** Permite trabajar con distintas series en las enumeraciones de albaranes de venta, pedidos...
- **Trabajar con tallas y colores:** Permite trabajar con el mismo artículo, pero desglosado por tallas y/ o colores a distintos precios de venta.
- **Trabajar sobre CITRIX:** Cambiará la resolución de pantalla en algunos formularios para su óptima visualización
- **Avisar mínimo y máximo stock por almacén:** Nos avisará en el momento de la compra o venta, si detecta que alcanzamos los máximos y mínimos establecidos para un almacén en concreto.
- **Filtrar siempre campos adicionales por familia en artículos:** Nos permitirá un filtraje para que un campo adicional en la ficha del artículo, nos afecte solamente a una familia en concreto.
- **Trabajar con ejercicio partido:** Nos permitirá trabajar contablemente a partir de unas fechas que no sean año natural.
- **No marcar final de clientes y proveedores con el valor inicial:** En todas las opciones de filtraje en todos los formularios del programa, si tenemos esta opción activada, al introducir un código de cliente o proveedor en el campo *desde*, no nos propondrá el mismo código en la columna *hasta*, si no que nos dejará el último código que encuentre en la base de datos.

- **No llenar con ceros el código de obra, matrícula, etc.** No llenar el campo Obra/Matrícula con ceros delante si la longitud del código es inferior a la longitud del campo.
- **Trabajar obras como taller mecánico** Permite trabajar con los campos de obras como si de un taller mecánico se tratase, a configurar por el usuario.
- **Trabajar con series de facturas** Permite trabajar con distintas series de facturas., las facturas rectificativas ya tienen una serie fija R+número.
- **Control de stock por cajas** Al activar esta opción nos permitirá visualizar el stock por cajas.
- **Imprimir documentos de gestión en formato español:** Utilizar "," como separador de millares y "." como separador de decimales al imprimir albaranes y factures
- **Envío directo de emails:** Realizar el envío de emails a través de SMTP.

### 1.5.3.6.2. Opciones de Venta

- **Imprimir referencia del artículo en albaranes:** en el albarán de venta impreso aparece la referencia del proveedor.
- **Imprimir ubicación del artículo en albaranes:** en el albarán de venta impreso aparece la ubicación del artículo.
- **Guardar precio medio de stock en los albaranes o precio medio de compra:** en cada línea del albarán de venta guardará el precio medio de stock o el de compra, para poder calcular los beneficios. Si no marcamos ninguno de los dos, guarda el precio de la última compra.
- **Guardar precio medio de compra en los albaranes:** En cada línea del albarán de venta guardará el precio medio de compra para poder calcular los beneficios. Si no lo marcamos, guarda el precio de la última compra.
- **Visualizar existencias en ventas:** informará, en el pedido de venta, de las existencias del artículo, el stock pendiente de recibir y el pendiente de servir.
- **Ampliar definición del artículo en ventas:** aparece el campo de ampliación definición del artículo en todos los documentos de venta (pedidos, albaranes, depósitos y presupuestos).
- **Imprimir resto del pedido en albaranes:** en el albarán se imprimirá también las líneas pendientes de servir.
- **Ver riesgo del cliente en ventas:** presentará la pantalla de riesgo del cliente en la introducción de los documentos de venta de todos los clientes, independientemente que hayan o no excedido el límite de crédito.
- **Trabajar con albaranes de producción y transformación:** activará dentro del módulo de Ventas-Albaranes la posibilidad de trabajar con producción y transformación.
- **Presentar direcciones de envío en los albaranes:** en el albarán mostrará la pantalla de múltiples direcciones de envío del cliente, para seleccionar la que necesitemos para dicho albarán, aunque en la factura aparecerá la razón social.
- **No presentar riesgo clientes en pedidos:** en aquellos clientes que excedan su límite de crédito, que no nos muestre dicha pantalla al introducir el pedido.
- **No presentar riesgo clientes en depósitos:** en aquellos clientes que excedan su límite de crédito, que no nos muestre dicha pantalla al introducir el depósito.
- **No presentar riesgo clientes en presupuestos:** en aquellos clientes que excedan su límite de crédito, que no nos muestre dicha pantalla al introducir el presupuesto.

- **Trabajar con punto verde a nivel operativo:** permite añadir las Pts. o % de punto verde introducidas en la ficha del artículo en el albarán de venta y presenta unos listados de liquidación del punto verde (en Menú de Ventas-Listados-Ventas Parametrizables).
- **Trabajar con punto verde a nivel informativo:** permite ver en el albarán el importe de punto verde, sin que se contabilice ni aparezcan los listados anteriores.
- **Marcar cambios de tarifa en artículos:** indica en los PVP de los artículos si han sido modificados.
- **Imprimir factura de venta al generar asiento:** Si realizamos una factura de venta desde el generador de ventas (en contabilidad), permite imprimir dicha factura. En el momento que clicamos el botón "Generar asiento" presentará una ventana para introducir el concepto de las diferentes líneas de la factura de venta con los importes correspondientes para la impresión.
- **Portes automáticos por clientes:** Permite marcar a la ficha del cliente un importe de portes, que siempre aparecerá en los albaranes de dicho cliente.
- **Utilizar fecha de entrega para ofertas de pedidos venta:** Si detecta que la fecha de entrega de un artículo supera la fecha en que el artículo está ofertado, no va a aplicar dicha oferta.
- **Trabajar con lotes de navidad:** Nos permitirá, en nuestros documentos de venta, desglosar los diferentes tipos de IVA, de los componentes de un artículo con escandallo, sin tener que visualizar el desglose.
- **Activar gestión de puntos en ventas:** Nos permitirá llevar un control de puntos conseguidos por cliente en relación a sus ventas, los cuales insertaremos en el artículo (proporción puntos unidades) o en el cliente (proporción puntos euros); pudiendo liquidarlos para los canjes correspondientes.
- **Generar automáticamente albaranes de cuotas:** Con la creación de un artículo "cuota", nos permitirá realizar albaranes y facturas físicas para la facturación de cuotas con lo que obtendremos información de este tipo de artículos en todos los listados de gestión.
- **Avisar al cambiar precios en los albaranes:** Cuando el programa detecte un cambio en el PVP, nos avisará con un mensaje donde nos muestra el precio anterior y el precio actual proponiendo el cambio.
- **Avisar al cambiar descuentos:** Al activar esta opción, en los documentos de venta, el programa avisará antes de modificar los descuentos aplicados
- **No presentar el mensaje al cambiar el precio de oferta:** Cuando seleccionamos esta opción no nos saldrá ningún mensaje al cambiar el precio de oferta.
- **Aplicar precios a partir de descuentos escalados:** Se aplicarán los descuentos de los clientes siguiendo el orden de aplicación definido en el orden de los descuentos marcado en la opción de "Orden aplicación de precios /descuentos"
- **Aplicar precios a partir de descuentos escalados.** Activando esta opción, nos aparecerá en el módulo de ventas, menú archivos, nos aparece la opción "Orden aplicación de precios / descuento", para poder escoger el orden en que queramos nos aplique los descuentos.
- **Al generar albarán de certificación de obra facturarlo:** Al generar los albaranes desde la certificación de obra, se facturarán automáticamente.
- **Comenzar un nuevo albarán después de la impresión:** Una vez impreso un albarán de venta, nos queda la pantalla preparada para introducir el próximo. No hará falta clicar en el botón nuevo.
- **Restablecer serie de albaranes del fichero de configuración:** Al empezar un nuevo albarán, nos propondrá para el próximo albarán la serie de albaranes introducido en el fichero de empresa.

- **Entregas a cuenta por facturas:** Al activar esta opción nos aparecerá en la ficha del cliente una pestaña donde poder introducir la entrega realizada por el cliente, podremos facturar estas entregas, y contabilizar el cobro e imprimir tanto la factura como el recibo del cobro.
- **Repetir facturas de venta al modificar albaranes de venta:** Al modificar un albarán de venta ya facturado, nos muestra un mensaje de que está actualizando la factura y con ello el asiento, la previsión o previsiones y el libro de IVA. Con esta opción activada no tendremos que hacer repetición de la factura.
- **Ordenar facturación de venta por fecha de albarán:** Al realizar la facturación general, nos ordenará los albaranes por fecha dentro de la factura.
- **Incluir recargo de equivalencia en IVA incluido:** Si esta seleccionada esta opción incluirá el recargo de equivalencia al marcarle el IVA incluido.
- **Guardar precio coste proveedor en los albaranes:** En cada línea del albarán de venta guardará la referencia del proveedor predeterminado. En el caso de que esté en blanco, guardará el último coste para poder calcular los beneficios. Si no, guarda el precio de la última compra.
- **Utilizar columnas de tallas por color en albarán y factura:** El report del albarán de venta será en formato horizontal en el cual aparecerán tantas columnas como tallas tengamos del artículo.
- **Calcular comisiones de venta a partir del beneficio:** Nos calculará las comisiones del vendedor a partir del beneficio obtenido por línea de albarán.
- **Desactivar búsqueda del código de artículo más próximo:** Con esta opción no podremos realizar búsquedas de artículos con el código relacionado en los documentos de compra y venta.
- **Presentar impuesto por artículo resumido:** En el momento de realizar la factura de venta, el sistema presentará el resumen de punto verde por cada artículo de la factura.
- **Generación del catálogo en tarifas de venta:** Activando esta opción, el sistema permite realizar la generación de un fichero ASCII para poder realizar un catálogo de artículos con Microsoft Word. Esta opción queda activada en el listado de tarifas de venta.
- **Tratar ampliación de la definición como líneas de comentarios:** Activando esta opción, las líneas que se generan en los documentos por la ampliación de la definición del artículo, se convertirán como un comentario, por tanto no se podrán valorar.
- **Permitir modificar las unidades de productos con cajas:** Activando esta opción, podremos modificar las unidades que nos propone en los documentos, un artículo que trabajemos con cajas.
- **Aviso acústico en artículos no existentes en los albaranes:** Al introducir un artículo que no esté dentro del mantenimiento de artículos nos avisará con un sonido acústico.
- **Calcular el % margen de precios según el último coste:** Si no se marca esta opción, el margen que aparece en los precios del artículo se calcula respecto el precio medio de compra. Si activamos esta opción, el cálculo será respecto el último coste.
- **Calcular el % margen de precios sobre venta:** Si no se marca esta opción, el margen que aparece en los precios del artículo será sobre compra; si activamos esta opción, el cálculo será sobre venta. El coste sobre el que calculará el margen será el último coste o el precio medio de compra, según lo que se seleccione en la opción Calcular el % de margen de precios según el último coste.
- **Controlar el stock de envases con precio distinto a cero:** Permitir incluir en la gestión de stock de envases, aquellos envases cuyo precio sea distinto de cero.
- **Presentar imagen en presupuestos y albaranes de venta:** Presenta la imagen del artículo de la línea en los presupuestos y albaranes de venta. Para que esta opción funcione perfectamente el sistema debería trabajar a una resolución superior a 800 x 600.

- **Presentar riesgo en las ventas linealmente:** Presentará la pantalla de riesgo del cliente en cuanto haya excedido el límite de crédito al confeccionar el albarán de venta.
- **Permitir modificar albaranes de venta en mes cerrado:** si no tenemos marcada esta opción el programa no permitirá modificar albaranes de meses cerrados.
- **Permitir valorar líneas de ampliación de definición de artículo:** Si no se activa esta opción las líneas de ampliación de definición aparecerán como si fueran comentarios, de esta forma nos las permitirá valorar como líneas de venta.
- **Al imprimir facturas no restar la entrega a cuenta:** Si se tiene activada la opción de "Entregas a cuenta por facturas" al imprimir la factura no descontará del total de la factura el importe de la entrega.
- **Insertar nº de pedido y fecha como comentario al traspasar:** Insertar la fecha y número del pedido de venta como comentario en el albarán de venta al traspasar
- **Validar forma de pago en albaranes de venta:** Nos obligará a validar la forma de pago antes de abandonar los albaranes de venta
- **No diferenciar empresas en captura artículos desde albarán:** Activando esta opción, en la pantalla de captura de artículos (llamada desde albarán de venta y pedido de venta) se mostrarán todos los artículos vendidos/pedidos al cliente del albarán/pedido independientemente de la empresa en la que se haya realizado la venta/pedido. De no estar activada esta opción se mostrarán los artículos vendidos/pedidos al cliente en la empresa del documento activo.
- **Ingreso obligatorio de datos para clientes varios:** Activando esta opción será obligatorio que ingrese en los clientes varios los siguientes campos : Nombre, CIF, Dirección, Código Postal, Población, Teléfono
- **Utilizar columna de estado en líneas de pedidos de venta:** Utilizar una columna para definir el estado de las líneas de detalle de los pedidos de venta. Esta opción además presentará columnas para el número de pedido de compra, el proveedor y para seleccionar las líneas de las que es necesario generar pedido de compra.
- **Confirmar descuentos de ventas:** ¿Desea que el programa confirme los diferentes descuentos al ir pulsando la tecla ENTER, antes de insertar una nueva línea en ventas?
- **Activar coste total por línea en ventas:** Activando esta opción, en los documentos de presupuestos, pedidos, depósitos y albaranes de venta al presentar el coste por línea, el sistema presentará el coste total de la línea.
- **Generar un pedido de compra para cada pedido de venta:** Al trabajar con estados de pedidos, generará un único pedido de compra por proveedor para cada pedido de venta.
- **Utilizar forma de pago del cliente factura:** Asignará al albarán de venta la forma de pago del cliente final si el cliente del albarán tiene uno asociado.
- **Utilizar el contador de series al facturar cuotas:** Permite utilizar el contador de series de albaranes y series de facturar al facturar cuotas.
- **No controlar diferencias en previsiones al facturar:** Trabajando con año partido permite desactivar la comprobación que al facturar realiza, buscando previsiones del mismo número de factura con otro importe.
- **Activar múltiples TCPS en tarifa de venta:** al activar esta opción el programa permitirá trabajar con varios TCPS dentro de una misma tarifa.
- **No controlar clientes de las obras en venta:** Activando esta opción no filtrará las obras por cliente en el momento de las búsquedas.

- **Trabajar con firma digitalizada:** Marcando esta opción, permitirá a esta instalación de Eurowin, trabajar con Firma Digital. Es necesario disponer de pantallas táctiles conectadas, al menos a un terminal para poder activarla.

#### 1.5.3.6.3. Opciones de compra

- **Ampliar definición del artículo en compras:** aparece el campo de ampliación definición del artículo en pedidos y albaranes.
- **No actualizar automáticamente tarifas del proveedor:** al realizar un albarán no se actualizará la pantalla de Tarifa de compra, dentro la ficha del artículo.
- **Preguntar para actualizar tarifas de proveedor:** al realizar un cambio que afecte a las tarifas de proveedor nos preguntará si queremos actualizar las tarifas de proveedor o no.
- **Cuadrar facturas de compra:** para cuadrar contablemente el importe de la factura de compra distinto al que proviene del albarán. ¡Cuidado! Provoca diferencias entre albaranes y facturas de compra.
- **No actualizar los precios medios de compra:** en la pantalla de Tarifa de compra no actualizará el precio medio de stock, cada vez que se produzca una compra.
- **Utilizar campo clientes en pedidos de compra:** permitirá realizar un pedido de compra para venderlo a un cliente determinado. Si convertimos el albarán de compra en uno de venta, ya nos presentará los datos del cliente.
- **Utilizar campo clientes en líneas de compra:** permitirá asignar clientes a cada línea del pedido de compra.
- **Utilizar campo almacén en pedidos de compra:** Permite introducir el almacén en los pedidos de compra, además de en los albaranes
- **Desglosar en compras escandallo de artículo:** Activando esta opción nos desglosará el escandallo en los albaranes de compras.
- **Actualizar tarifas de venta en facturación de compra:** Se modificarán los costes en la ficha del artículo y las tarifas de venta de los artículos que dependan de los precios de compra del proveedor en el momento de la facturación de la compra en lugar de hacerlo al entrar el albarán de compra.
- **No imprimir facturas de compra autorepercutidas:** Al activar esta opción no imprimirá las facturas autorepercutidas a proveedores comunitarios.
- **Permitir volver a comprar series que están de baja:** Permitir introducir en albaranes de compra series que ya existen en la base de datos y que están de baja en la gestión.
- **Entregas a cuenta por proveedor:** Después de activar esta opción, se podrán realizar entregas a cuenta en el mantenimiento de proveedores.
- **Precio principal / precio talla y color según artículo**

### 1.5.3.6.4. Opciones de contabilidad

- **Reparto automático en cuentas secundarias:** provocará que todas aquellas cuentas contables que trabajen con cuentas secundarias se repartan el importe de forma lineal entre sus cuentas secundarias asociadas.
- **Presentar columnas debe y haber en divisa en asientos:** el debe y haber, para aquellos asientos en los que intervenga algún cliente o proveedor con divisa, aparecerán en la moneda de la empresa y en la divisa.
- **Comprobar total factura en generador de ventas y compras:** en la introducción de asientos-compras y asientos-ventas manuales, podremos introducir el total factura que nos comprobará si al final hemos introducido bien los restantes datos de la factura.
- **Trabajar con el Impuesto Gral. Islas Canarias (IGIC):** en vez de trabajar con IVA.
- **Introducción manual de cuentas secundarias:** nos permitirá introducir solamente las cuentas secundarias que necesitemos en cada movimiento.
- **Secundarias automáticas por almacén en facturación de ventas.** Posibilidad de asociar una cuenta secundaria a un almacén, de esta forma al facturar las ventas podremos controlar estas ventas con cuentas secundarias.
- **Secundarias automáticas por almacén en facturas de compra.** La misma opción anterior pero en compras.
- **Asentar pagarés a través de cuentas de efectos a cobrar:** ¿Desea generar asientos de pagarés de cobro a través de cuentas de efectos comerciales a cobrar (431-441)?
- **La cuenta 129 siempre en el pasivo en balance de situación:** La cuenta 129 aparecerá siempre en el pasivo, con signo positivo si hay beneficios o en negativo si hay pérdidas.
- **Utilizar días de riesgo según formas de pago:** Si esta opción se encuentra activa, el nº de días de riesgo será el de la forma de pago de la previsión. Si la previsión no tiene forma de pago, los días de riesgo serán los de la empresa.
- **Utilizar % de distribución automática en cuentas secundarias:** Presentar columna de % de distribución en la asignación de cuentas secundarias y repartir automáticamente el importe según la distribución al generar asientos.
- **Utilizar fecha del asiento anterior** Se asignará la fecha del último asiento al crear un nuevo asiento.
- **Trabajar con cuentas bancarias en formato IBAN (Andorra)**
- **Utilizar asiento puente de efectos a pagar en pagares:** Se genera automáticamente asientos puente de efectos a pagar en la generación de pagarés de pago.

### 1.5.3.6.5. Opciones de montajes

- **Lectura / Introducción automática de series en ventas** Al trabajar con EUROWIN series, tendremos la posibilidad de introducir todas las series del albarán desde la misma pantalla de captura de series. También se podrán generar montajes desde la pantalla de presupuestos de venta.
- **Al traspasar presupuestos – albaranes no pasar lin. Montajes** En EUROWIN series, al traspasar de presupuestos a albarán, no nos traspasará las líneas de los componentes sujetas al montaje.

- **No presentar mensaje en montajes de hardware:** En EUROWIN series, al introducir las series en un montaje, si una de ellas no tiene el artículo relacionado, no nos aparecerá un mensaje avisándonos de ello.
- **Utilizar estados del montaje para la venta:** El sistema no permitirá vender un montaje hasta que esté terminado.
- **Filtrar por cliente en la venta de montajes:** En la consulta de los montajes en los albaranes de venta, aparecen todos por defecto. Activando esta opción sólo presentará los montajes que tienen el cliente del albarán asignado.
- **No tener en cuenta montajes hasta estar preparados:** Cuando el montaje esté preparado, se incrementarán las unidades del montaje y se restarán del stock las unidades de los componentes.
- **No controlar la entrada de series para facturar el albarán:** Permite poder facturar el albarán de venta aunque no estén entradas las series del documento.
- **Controlar el escaneo de artículos sin series:** Controlar el escaneo de los artículos sin series dentro de la pantalla de albaranes de venta.
- **Calcular unidades pendientes de asignar a series y stock virtual:** Si esta opción se encuentra activa, tanto la pantalla de albaranes de venta como la de pedidos mostrarán las unidades pendientes de asignar a series y el stock virtual. Este último calculado como: el stock real menos las unidades pendientes de asignar. Esta opción sólo tiene validez si estamos trabajando con series y la visualización de existencias en venta está activa.
- **No calcular el dígito de control al comprar series:** No calcular el dígito de control a la hora de comprar series.
- **Actualizar precio montaje en presupuestos de venta:** Si activamos esta opción, en la pantalla de presupuestos de venta, si cambiamos algún producto del escandallo actualizará el precio de venta del artículo principal.
- **Utilizar un contador de series distinto para cada sucursal:** En los módulos de montajes y servicios ¿Desea utilizar un contador de series distinto para cada sucursal?
- **Trabajar con más de un almacén de fabricación:** Si se activa, cada vez que se genere un montaje desde un presupuesto de venta debe pedir el almacén que se utilizará para el montaje.
- **Marcar "ventas por serie" al crear nuevos artículos:** Al crear un nuevo artículo se marcará automáticamente la opción "Ventas por serie".
- **Cambiar número de series en ventas:** Permitirá cambiar el número de serie de las ventas.
- **Permitir abonar una serie vendida a otro cliente:** Permite abonar una serie a un cliente sin importar si la serie fue vendida o la tiene en depósito, otro cliente. Atención: Utilizar esta opción afectará la trazabilidad de la serie

#### 1.5.3.6.6. Opciones de TPV

- **Imprimir documentos de venta por impresora normal:** La impresión de los documentos siempre se realiza a través de la impresora de la caja activa trabajando con TPV. Con esta opción el sistema permite seleccionar otra impresora para poder imprimir los documentos de pedidos de venta, albaranes de venta, presupuestos, depósitos de venta y facturas de venta.
- **Táctil. Solicitar observaciones al aparcar un ticket:** Al aparcar un ticket desde el TPV táctil nos aparecerá automáticamente, el formulario de observaciones internas.

- **Trabajar para restaurantes:** Activar la posibilidad de trabajar con el TPV táctil contemplando la sistemática de las empresas de restauración, control de meses, reservas, menús, etc.
- **No imprimir tickets por defecto:** Al realizar el cobro de un ticket TPV quedará activada, por defecto, la opción de aceptar sin imprimir.
- **Desactivar teclas rápidas en terminal punto de venta:** ¿Desea desactivar la funcionalidad de las teclas rápidas en la pantalla del TPV para evitar interferencias con el lector de códigos de barras?
- **Guardar vendedor por línea en albaranes de venta:** Si se activa esta opción, el sistema guardará el código de vendedor por línea en albaranes de venta, albaranes de TPV y pantalla táctil.
- **Rest. Pedir código de camarero al entrar al táctil:** Si se activa esta opción, el sistema guardará el código de vendedor por línea en albaranes de venta, albaranes de TPV y pantalla táctil.
- **Rest. Imprimir ticket de cocina al imprimir el cobro:** TPV con restaurantes. Imprimir el ticket de cocina en el momento de realizar el cobro.
- **Rest. Agrupar combinaciones en una sola línea:** En el momento de capturar las combinaciones para un artículo en la pantalla táctil, el sistema agrupa todas las combinaciones en una sola línea.
- **Solicitar operario y clave al entrar en el TPV:** Si el operario tiene clave no podrá entrar en TPV sin antes entrar la clave.
- **Trabajar con peluquerías:** Trabajar con el módulo TPV para peluquería

### 1.5.3.6.7. Opciones de Fotocopiadoras

- **Presentar máquina, modelo, fecha inicial y fecha final en factura:** ¿Desea presentar la máquina, modelo, fecha inicial y fecha final en la presentación e impresión de factura?
- **Generar sólo los albaranes al facturar contadores:** ¿Desea sólo albaranar al facturar contadores?
- **Permitir facturar a máquinas pasado la fecha fin del contrato:** Aunque la fecha actual sobrepase la fecha de final de contrato nos permitirá generar la facturación de estas máquinas.
- **Imprimir factura en el momento de facturar contadores**

### 1.5.3.6.8. Opciones de Servicios

- **Visualizar mensaje de cliente en servicios / órdenes:** En las pantallas de servicios /órdenes nos mostrará los mensajes de la ficha cliente.
- **Calcular la fecha de entrega en función al tiempo estimado:** Calcula la fecha de entrega de la Orden en función al tiempo estimado de reparación.
- **Permitir terminar órdenes sin horas:** el programa permitirá dar por finalizada una orden que no tenga horas de técnicos introducidas.

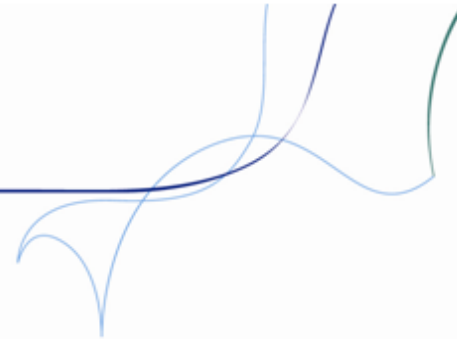
### 1.5.3.6.9. Parámetros de las consultas

- **Diferenciar Mays/Min en las búsquedas:** Ya que normalmente en las búsquedas no se tienen en cuenta.

- **Activar siempre búsqueda intermedia:** Posibilita las búsquedas de caracteres en medio del campo.
- **No cargar artículos en búsqueda de stock:** En la consulta de artículos, con el botón “Cambiar a búsqueda de stock” no presentará los artículos existentes, sino que lo deja preparado para generar la consulta del artículo solicitado.
- **No cargar datos en consulta de artículos:** En la consulta de artículos no presentará los artículos existentes, sino que lo deja preparado para generar el filtro del artículo solicitado.
- **No cargar datos en consulta de clientes:** Ídem, en la consulta de clientes.
- **No cargar datos en consulta de códigos postales:** Ídem, en la consulta de códigos postales.
- **No cargar datos en consulta de proveedores:** Ídem, en la consulta de proveedores.
- **No cargar datos en consulta de series de artículos:** Ídem, en la consulta de series de artículos.
- **No cargar datos en consultas hasta pulsar la tecla Intro:** Ídem en las consultas anteriores hasta pulsar la tecla intro.
- **Consulta especial de artículos en ventas / compras:** Activando esta opción nos aparecerá una consulta de artículos distinta a la estándar. Podremos visualizar las observaciones del artículo, la ampliación de la definición, las tarifas de venta, las tarifas del proveedor, stock por almacén y la opción de localizar los artículos por distintos campos.
- **Definir consultas especiales por usuario:** Esta opción nos permitirá configurarnos consultas distintas para cada usuario.
- **No cargar stock en consulta especial de artículos:** Esta opción no nos cargará el stock en la consulta agilizando la misma.
- **Múltiple selección de resultados en la consulta de artículos:** ¿Desea poder seleccionar más de un resultado en la consulta de artículos del mantenimiento de artículos?
- **Consulta especial de clientes:** Activando esta opción nos aparecerá una consulta de clientes distinta a la estándar. (personalizada)

#### 1.5.3.6.10. Departamento de Programación

- No desbloquear ficheros.
- Control de horas avanzado: permite trabajar con un nuevo formato de control de horas mucho más completo que el estándar.
- Usar optimización en búsqueda de stock: Optimiza las consultas de stock en cualquier documento (albaranes, pedidos...) Aconsejable activar.
- No bloquear albaranes en gestión al utilizarlos: No se realizará el control de uso en los albaranes de compra y de venta.
- Activar registro de bloqueos de tablas en erro\_log: Registra los bloqueos de tablas que realiza EUROWIN, en Error\_log. Sólo para personal autorizado de EUROWIN.
- Mostrar todas las impresoras de conexión sobre Citrix: Permitir visualizar todas las impresoras de la conexión sobre CITRIX
- Desactivar compr. del tamaño de imágenes en docs. De impr.: No registrará un error en la tabla 'ERROR\_LOG' cuando se imprima un informe que contenga imágenes de tamaño superior a 100 KB.



### 1.5.3.7. Facturación ventas

#### 1.5.3.7.1. Propiedades de la pantalla “Ver Factura”

- **Texto para la cabecera de albaranes:** al imprimir las facturas de venta, si queremos que nos presente la cabecera del albarán, nos indica número y fecha de albarán. En cambio, si deseamos modificar dicha cabecera deberemos indicarlo aquí, con el nuevo texto y una instrucción de programa.
- **Copias factura:** número de copias a imprimir las facturas.
- **Repetir factura y actualizar asientos; Imprimir factura; Factura agrupada; Imprimir cabecera de albarán:** opciones que aparecerán marcadas con el aspa por defecto en la pantalla “Ver factura”.

#### 1.5.3.7.2. Propiedades de la pantalla Facturación General

Imprimir factura; Presentación albaranes; Agrupar impresión por familias; Imprimir cabecera albarán; Contabilizar cobro; Agrupar facturación por obra; Una factura por albarán; Facturación agrupada; Presentar previsiones: opciones que aparecerán marcadas con el aspa por defecto en la pantalla “Facturación General”. La opción agrupar series de albaranes sólo nos aparecerá si tenemos activada la opción de “trabajar con series de albaranes”.

#### 1.5.3.7.3. Propiedades de la pantalla Fact. electrónica

En esta pestaña activaremos y visualizaremos la configuración de la factura electrónica. Existe un asistente de configuración en el menú Herramientas.

### 1.5.4. Configuración contabilidad

- **Días de Riesgo:** son los días que entendemos que un recibo cobrado por el banco se puede considerar definitivamente cobrado (ya no vendrá impagado). Ello afecta a la pantalla de riesgo, en las facturas en negociación de cobro.
- **Directorio de cartas 3005.06:** donde se encuentra la plantilla de la carta 3005,06, para poder emitir la circular 3005,06.
- **Directorio de Pagarés:** donde se encuentran ubicados los pagarés de las distintas entidades bancarias (para pagarés emitidos por nuestra parte a proveedores).
- **Banco por defecto:** será la cuenta contable de banco que propondrá en los cobros y pagos.
- **Utilizar cuentas secundarias:** permitirá desglosar las cuentas contables en otras cuentas; se utiliza para trabajar con centros de coste.
- **Utilizar cobradores y vendedores en previsiones:** permite que en las previsiones de cobro se pueda diferenciar entre la persona que vende y la que va a cobrar.

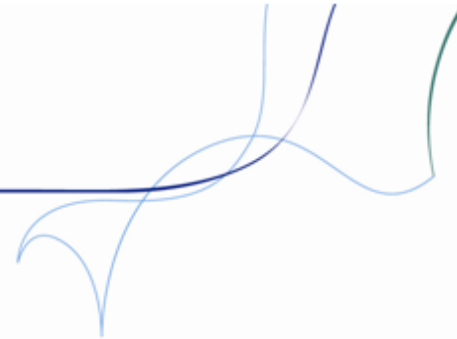
- **Permitir asentar las previsiones sin tener en cuenta la divisa:** permitirá hacer cobros de una divisa determinada sin tener en cuenta la divisa que el banco tenga asociada.

#### 1.5.4.1. Intrastat comunitario de exportación / importación

- **Naturaleza transacción, Régimen estadístico, Modo de transporte:** Nos permite añadir los códigos vigentes establecidos por hacienda.
- **Directorio IDEP:** Ruta donde guarda el fichero generado para hacienda con formato dbf.

#### 1.5.5. Configuración general

- **Fechas inicial y final Ejercicio:** indica el periodo en que trabajaremos, fuera del cual no dejará realizar ningún movimiento contable.
- **Moneda:** indica la moneda en que trabaja la empresa y por la cual se presentará la documentación oficial.
- **Conversión en euros:** cambio de la moneda en euros, que permitirá ver muchas pantallas introducidas en la moneda de la empresa en euros.
- **Máscara para %:** indica los dígitos de los porcentajes utilizados en la empresa.
- **Idioma documentos:** será el idioma utilizado en los distintos documentos de la empresa.
- **Color Fondo/Cabecera:** para mostrar en pantalla en los documentos de esta empresa.
- **IVA predefinido:** IVA aplicado por la empresa y que prevalecerá sobre el marcado en la ficha de proveedores, clientes y artículos.
- **Código aranceles:** indicará el código de aranceles dentro de los múltiples gastos adicionales que puedan existir. Al realizar un albarán de compra (ya contabilizado) de un proveedor extracomunitario, aparecerá el gasto adicional “aranceles” calculado según el porcentaje introducido en la ficha del artículo en el campo aranceles. Para aquellos proveedores internos o comunitarios no aparecerá el gasto adicional “aranceles”.
- **Separadores de miles y decimales:** símbolo de separación de miles y decimales.
- **Password de empresa:** Al informar una clave, esta empresa no aparecerá en la lista de empresas disponibles. Para poder entrar en la empresa será necesario entrar en la pantalla de usuarios el siguiente formato clave\_acceso\_usuario#password\_empresa.
- **Multidivisa:** permitirá trabajar con varias divisas.
- **Generador de pedidos de compra:** provoca que aparezca en los listados de compras el Listado Propuesta de pedido, el cual nos indicará qué pedidos a realizar teniendo en cuenta el stock existente, los pedidos pendientes de compra y venta, el stock mínimo y el máximo.
- **Campos adicionales:** permitirá crear campos adicionales en proveedores, clientes y artículos.
- **Reservas:** permitirá reservar los artículos de un pedido de compra para un pedido de venta determinado. Al realizar un pedido de venta, si existe stock, lo asigna a este cliente (marca la línea en amarillo y con un aspa en Asig.); si no existe stock y detecta que existen pedidos de compra, nos los presentará para asignar sus unidades a este pedido de venta. Al recepcionar el pedido de compra, marcará en amarillo la línea del pedido de venta asignada.



### 1.5.6. Documentos

Creación del logotipo de la empresa, que aparecerá en todos los documentos de la empresa.

Definición de los documentos utilizados por la empresa. Siempre se podrán modificar los informes originales.

### 1.5.7. Conexiones

En este apartado podremos configurar los datos para:

SMS: para poder enviar SMS desde Eurowin

FTP para e-Commerce

EW CRM: para tener acceso directo desde Eurowin a CRM

### 1.5.8. Configuración de TPV

#### 1.5.8.1. Configuración general

- **Venta en crédito:** Permite que los clientes nos realicen entregas a cuenta.
- **Cuenta contable en la pantalla de cobros:** Presenta las cuentas donde se contabilizarán los cobros en la pantalla de cobros.
- **Abrir caja en cobros y pagos:** Se abrirá el cajón al realizar cobros y pagos varios
- **Abrir caja en impresión:** Se abrirá el cajón al realizar las impresiones de tickets no cobrados.
- **Presentar ficha de clientes varios:** Permite introducir los datos del cliente y poder convertirlo en cliente habitual, al convertir un ticket a albarán de venta.
- **Desglosar familia en arqueos:** Presenta el desglose de las ventas por familias en el arqueo de caja.
- **Trabajar con PAYLINK:** Podremos utilizar la pasarela de pago PayLINK
- **Utilizar múltiples divisas en cobros:** Permite utilizar distintas divisas de cobro en la pantalla de cobro de ticket.
- **Preguntar caja al entrar:** Pregunta el número de caja siempre que entramos en el EUROWIN. Si no lo tenemos seleccionado pondrá la caja existente en el terminal.
- **Traspaso automático del stock:** Permite vender artículos sin stock en el almacén de venta (el de la caja), sacando el stock del almacén del fichero de empresa (realiza un traspaso entre almacenes).
- **Sólo ver ticket por caja:** Sólo permite ver los tickets aparcados por nuestra caja.
- **Presentar columna de descuento:** En la pantalla de TPV, presenta una columna de descuento.
- **Facturas en impresoras de ticket:** En las facturas realizadas desde TPV, quedará marcada la impresión en formato ticket por defecto.
- **Imprimir formas de cobro:** Imprime la forma de cobro a pie de ticket.
- **Imprimir entregas a cuenta:** Imprime un recibo al realizar entregas a cuenta, para entregar al cliente.
- **Imprimir dirección de envío.**
- **IVA en ticket:** Sí o no o preguntar.

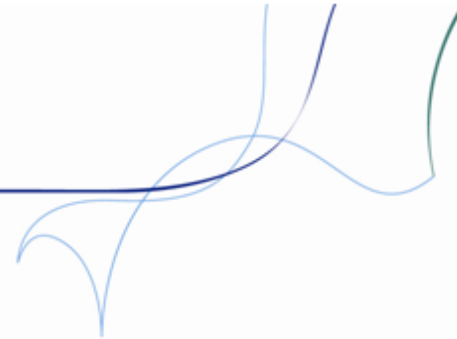
- **Agrupar las líneas con el mismo artículo:** En la introducción de un código ya introducido en el documento, en la impresión, nos juntará las unidades en una misma línea.
- **Número de copias (de ticket, entregas a cuenta, vales y cobros varios):** Número de copias que saldrán de dichos documentos, con el original.
- **Imprimir ticket en entregas a cuenta:** En las entregas a cuenta, además de imprimir el recibo de la entrega también imprime el ticket al cual se aplica la entrega.
- **Imprimir ticket en vales:** En la emisión de vales, además de imprimir el vale también imprime el ticket causante del vale.
- **Descuentos - aparecer en ticket:** Permite que aparezcan impresos en el ticket los descuentos que podemos aplicar desde las opciones del TPV.
- **Definición de traspaso de ticket a albaranes:** Literal que aparecerá en los tickets traspasados a albarán.

### 1.5.8.2. Opciones

- **Horario ventas:** establecer el horario de la venta para el listado de venta horaria.
- **Opciones albaranes de venta:** en la pantalla de venta que el cursor se pare o no en el vendedor, operario, almacén, forma de pago, cantidad, precio, descuento, cliente.
- **Importe máximo línea:** permite marcar un importe máximo por línea en el ticket o albarán de venta, para evitar errores en la introducción de unidades y/o precios.
- **Aplicar el código de vendedor como operario:** Al realizar una venta nos actualiza el código de operario con el del vendedor.
- **Optimización de clientes al contado en TPV:** internamente realizará la consulta del precio del artículo al importe que tenga la tarifa de venta, no va a mirar ni ofertas ni descuentos. Es una consulta más rápida.
- **Presentar existencias:** nos mostrará en la pantalla de venta información de las existencias del artículo en que estemos posicionados, las unidades que tengamos en pedidos de compra y en pedidos de venta. Esta información la obtendremos por almacén.
- **Cobro por defecto a 0 en entregas a cuenta:** Con esta opción activada, al hacer una entrega a cuenta y clicar intro, en el campo entrega, no nos propone automáticamente el importe total pendiente del documento.
- **Descripción de vales:** definir el mensaje que queremos que aparezcan en los vales, la fecha de caducidad que les asignaremos y el código de vales a utilizar.
- **Permitir devoluciones en efectivo.**
- **Permitir introducir días de caducidad en los vales abono.**

### 1.5.8.3. Contadores

Definir a partir de qué números de documentos queremos empezar a trabajar.



## 1.6. Tarifas de venta

### 1.6.1. Elementos a tener en cuenta en la definición de una tarifa de venta

- 1.- Definir la moneda de la tarifa.
- 2.- Definir si el porcentaje de margen trabajará sobre compra o sobre venta (recordar que si trabajamos sobre venta el margen no puede ser superior a cien).
- 3.- Definir si el incremento que provocará la tarifa será en porcentaje o en importe (deberemos tener bien definida la máscara de % del fichero de empresa).
- 4.- Definir un precio mínimo por artículo, si queremos marcar un mínimo de venta para todos nuestros artículos.
- 5.- Definir si vamos a trabajar los precios con decimales o no y con cuántos decimales (tener bien definidas las máscaras de los importes de las monedas).
- 6.- Definir si queremos trabajar con un redondeo de los dígitos finales del PVP (por ejemplo, que acaben en 5 ó 9), hasta un máximo de cuatro dígitos. Si queremos que acaben en 00 y 50, deberemos poner en las casillas 0 y 50.
- 7.- Definir si vamos a trabajar nuestros precios de venta con IVA incluido o no.

### 1.6.2. Formas de creación de tarifas de venta

#### 1.6.2.1. Tarifa a cero

Para introducir el PVP manualmente y que no se modifique.

#### 1.6.2.2. Tarifa directa

- Según ÚLTIMO COSTE.
- Según TARIFA PROVEEDOR (antes de descuentos).
- UTILIDAD: Si queremos trabajar con un margen fijo para todos los artículos.
- ACTUALIZACIÓN: Se hará de forma voluntaria desde la pantalla de tarifa (botón de recalcular tarifa).

#### 1.6.2.3. Según TCP

- Según TARIFA PROVEEDOR: Antes de descuentos o con descuentos
- Según ÚLTIMO COSTE
- Según PRECIO MEDIO DE COMPRA
  - UTILIDAD: Si queremos trabajar con un margen individual por artículo o grupo de artículos, según el siguiente orden: Artículo, subfamilia, familia, marca y fichero de empresa.

### 1.6.2.3.1. Cinco elementos de definición:

Cambio manual de precios + Calcular el margen de beneficio a partir del PVP.

1.1. Si trabajamos con una única tarifa con TCP, se calculará el margen comparando el PVP introducido manualmente con el precio de coste escogido en el TCP.

1.2. Si trabajamos con más de una tarifa con TCP, se calculará el margen comparando el PVP introducido manualmente con el precio de coste escogido en el TCP y recalculará los demás PVP de tarifas basadas en TCP, añadiendo las características de cada una de las tarifas.

Aplicar el margen (a partir del coste escogido).

2.1. Considerando el margen sobre compra.

2.2. Considerando el margen sobre venta.

Aplicar terminación de la tarifa o aplicar el redondeo del precio definido en el TCP.

Decimales del PVP. Posibilita trabajar con decimales para aquellos artículos que les imputemos este TCP. Afectará a las tarifas definidas sin decimales o a las tarifas con los mismos decimales que el TCP.

Calcular margen de beneficio del artículo automáticamente. Aplicará como PVP el coste escogido, con o sin redondeo marcado en el TCP, y calculará el margen de beneficio entre coste y PVP. Si el coste escogido es el Precio Medio de Compra, el Último Coste o la Tarifa Proveedor después de descuentos, sin redondeo, el margen de beneficio será cero. Por lo que esta opción tiene sentido si el coste escogido es la Tarifa Proveedor antes de descuentos.

### 1.6.2.3.2. Actualización

1. **Directa:** Se calculará el nuevo PVP cada vez que modifiquemos las siguientes variables:

1.1. Al realizar la compra del artículo a un coste distinto.

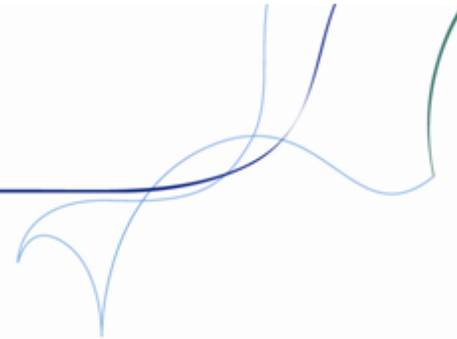
1.2. Al modificar directamente en la ficha del artículo la tarifa del proveedor o sus descuentos o el último coste.

1.3. Al modificar directamente en la ficha del artículo el margen o bien en la subfamilia, familia y marca.

AVISO: Si modificamos cualquier variable de la fórmula TCP, el PVP no se actualizará directamente, sino que deberemos aplicar cualquiera de las 3 modificaciones comentadas anteriormente o acudir al recálculo de la tarifa.

2. **No directa:** se hará de forma voluntaria desde la pantalla de tarifa (botón de recalcular tarifa). Para ello debemos tener marcado en el fichero de empresa "No actualizar tarifas proveedor". Dicha opción no se deberá utilizar si basamos el TCP con la tarifa del proveedor, ya que al no actualizarse las tarifas del proveedor, nunca encontrará cambios al recalcular la tarifa.

**CREACIÓN DE ARTÍCULOS:** cogerá el TCP y margen, en el orden, de artículo, subfamilia, familia, marca y fichero de empresa.



### CAMBIO DE MARGEN PARA UN GRUPO DE ARTÍCULOS:

- Desde la subfamilia
- Desde la familia
- Desde la marca

Presenta un listado con todos los artículos que su TCP o margen no dependa directamente de la familia, subfamilia o marca escogida para cambiar el margen, ya que los que dependan directamente cogerán el nuevo margen automáticamente. De dichos artículos presentados podremos seleccionar aquellos a cambiarles el margen y, por tanto, recalcular el PVP.

### 1.6.2.4. Según tarifa base

Crear una tarifa hija a partir de otra tarifa base.

UTILIDAD: Si queremos aplicar un % de incremento o decremento en el importe PVP de la tarifa base. Pero nunca podremos hacer una tarifa hija de una tarifa base con IVA incluido, ya que en el cálculo del PVP nos duplicaría el IVA (si la hija es con IVA) o bien si la hija es sin IVA, al vender la entendería sin IVA (cuando el precio de la base ya llevaría el IVA) y aplicaría de nuevo el IVA a pié de factura. Si trabajamos con un precio mínimo, lo deberemos poner en la tarifa base, ya que las tarifas hija cogen la condición de la principal.

ACTUALIZACIÓN: Al hacer “recalcular tarifa” en la tarifa hija o bien cada vez que se actualizara la tarifa base.

### 1.1.1. Actualización de los artículos con escandallo

Si trabajamos con **producción** o **transformación**, en aquellos artículos con escandallo el TCP deberá trabajar sobre último coste o precio medio de compra, ya que no tendremos tarifa proveedor para dichos artículos. Después de realizar un albarán de producción o transformación, deberemos ir a la ficha del artículo principal y actualizar los costes a partir del escandallo; por lo que al recalcular tarifa, actualizará correctamente los PVP.



## 2. ARTÍCULO CANON

A partir del 1 de septiembre de 2003 los importadores y fabricantes se comprometen a aceptar la imposición de un Canon por Copia privada en los soportes digitales (CD-R/W, DVD-R/W).

### 2.1.1. Definir los artículos Canon en Eurowin

Acciones a ejecutar para definir los artículos Canon:

- Crear uno o varios artículos Canon con las siguientes propiedades en la página Otros:
  - **Artículo Canon:** Marcada.
  - **No tener en cuenta stock:** Marcada.
  - **Venta de series:** No marcada.
- No indicar precio de venta.
- Indicar el código del tipo de IVA y la familia que corresponda.

### 2.1.2. Marcar los artículos con Canon

- Asociar el escandallo a los artículos que precisen Canon, donde el componente es el artículo Canon correspondiente, indicando las unidades que se precisen y el precio de venta.
- Marcar las opciones de escandallo **Desglose** y **Los dos precios**.
- Indicar si el artículo precisa escandallo en **Compras, Ventas o Ambos**.
  - Si se trata de *distribuidores* marcaremos *Ambos* para que aparezca el canon en la compra y en la venta.
  - Si se trata de *importadores* o fabricantes marcaremos *Ventas* para que aparezca el canon sólo en la venta.
  - Al marcar *Compras* o *Ambos* debemos indicar si el precio de la compra es el de venta o el de coste. Para el caso del canon hay que indicar el *Precio de venta*, ya que se debe aplicar el mismo precio en la venta que en la compra.

### 2.1.3. Compra

Al introducir un pedido o un albarán de compra que contiene artículos con canon, el programa añade una línea con el canon correspondiente (desglose de escandallo). Para ello hay que activar la opción **Desglosar**

en **compras escandallo del artículo** en la página Cfg. Gestión – Opciones Generales – Opciones de compra del mantenimiento de la empresa.

El programa no añade el canon si el proveedor es **No nacional**. Es decir, en su ficha tiene un país y éste es diferente al de la empresa de trabajo actual.

#### 2.1.4. Venta por TPV o gestión

Si vendemos artículos con canon, ya sea con código de artículo o con código de serie, el programa añade una línea con el canon correspondiente (desglose de escandallo).

El programa no añade el Canon si el cliente es **No nacional**. Es decir, en su ficha tiene un país y éste es diferente al de la empresa de trabajo actual.

#### 2.1.5. Liquidación del canon

Sólo deben liquidar a las Entidades de Gestión las empresas que importan de proveedores extranjeros o fabrican y venden a nivel nacional. Para ello, si un artículo que precisa canon se compra a nivel nacional y por importación, se debe crear con dos códigos de artículo distintos a efectos de conocer exactamente las ventas a liquidar sólo de los artículos comprados fuera el territorio nacional.

#### 2.1.6. Listado de liquidación del canon

El listado de liquidación del canon se encuentra en el módulo de Ventas, menú Listados - Ventas parametrizables. Este listado obtiene la información de los albaranes de venta.

- Acotación por fecha, artículo y familia.
- Datos a mostrar: Código artículo / Descripción / Unidades Vendidas (Totales / Exportadas / Computables) / Nº horas / Canon por unidad / Importe.
- Unidades exportadas = unidades vendidas a clientes cuyo país es diferente al del mantenimiento de empresa.
- Unidades computables = Unidades totales – Exportadas.
- Nº unidades: número de unidades vendidas de los artículos canon puestos en el escandallo de la ficha del artículo principal.
- Canon por unidad: precio del escandallo.
- Importe = Número de unidades \* Canon por unidad.

## 2.2. Caso práctico de configuración

**Mantenimiento de empresas**

Datos | Contadores | **Cfg. Gestión** | Cfg. Contabilidad | Cfg. General | Consolidada | Documentos | FTP

Código: 01    Nombre: EUROWIN SERIES

General | Ventas | Compras | Opciones generales | **Facturación Ventas**

Opción	Estado
UTILIZAR CAMPO CLIENTES EN PEDIDOS DE COMPRA	<input type="checkbox"/>
UTILIZAR CAMPO CLIENTES EN LÍNEAS DE COMPRA	<input type="checkbox"/>
UTILIZAR CAMPO DE ALMACÉN EN PEDIDOS DE COMPRA	<input type="checkbox"/>
DESGLOSAR EN COMPRAS ESCANDALLO DE ARTICULO	<input checked="" type="checkbox"/>
ACTUALIZAR TARIFAS DE VENTA EN FACTURACIÓN DE COMPRA	<input type="checkbox"/>
<b>OPCIONES DE CONTABILIDAD</b>	
REPARTO AUTOMÁTICO EN CUENTAS SECUNDARIAS	<input type="checkbox"/>
PRESENTAR COLUMNAS DEBE Y HABER EN DIVISA EN ASIENTOS	<input type="checkbox"/>
COMPROBAR TOTAL FRA EN GENERADOR DE VENTAS Y COMPRAS	<input type="checkbox"/>

Explicación de la opción:  
¿Desglosar en compras escandallo de articulos?

Botones: Borrar, Nuevo, Editar, Cancelar, Salir

Paso 1  
Configuración en el fichero de empresa

**Mantenimiento de artículos (Euro)**

Datos | Tarifa Compra | **Escandallo** | Días | Stocks | Otros | Observa/Fotos | Infor. Adicional

Código: SUNNYLINE2872    Nombre: CD TOWER (40 CD)

Desglose     Precio producto principal     Precio producto desglose     Los dos precios     Stock no

Componente	Nombre	Unidades	Coste	FVP	SubTotal	Ct%	V
CANON	CANON CD	40.00	0.20	0.20	8.00	100.00	<input checked="" type="checkbox"/>

Tipo de Escandallo:  Venta     Compra     Ambos    Coste Escandallo:  Venta     Coste

Desactivar cálculo de stock en el escandallo

Total Venta: 8.00    Total Coste: 8.00

Botones: Insertar, Borrar, Actualizar Costes, Todos, Borrar, Nuevo, Aceptar, Cancelar, Salir

Paso 2  
Artículo: CD Tower (Caja de 40 CD) =>  
Canon = 0.20 por unidad

**Mantenimiento de artículos (Euro)**

Datos | Tarifa Compra | Escandallo | Ofertas | Stocks | **Otros** | Observa/Fotos | Infor. Adicional

Código: CANON    Nombre: CANON CD

Ubicación:    Etiquetas Artículos

Abreviatura:    Tipo artículo  Ventas y compras     Solo Ventas     Solo compras

Medidas:     Venta por Internet

Caracteris:     Venta de series     No tener en cuenta Stock

Aranceles: 0.000000    Modelo:     Artículo Canon

Peso:    Litros:   

Compradores

Código Comprador

Botones: Insertar línea, Borrar línea, Borrar, Nuevo, Editar, Cancelar, Salir

Paso 3  
Artículo: Canon CD

**Liquidación del Canon**

**Fechas de Venta**  
Desde: 17/09/03    Hasta: 19/09/03

**Artículos**  
Desde: 0000000    Hasta: WIREL000000

**Familias**  
Desde: 00    Hasta: ZP

Pantalla     Impresora    Aceptar    Salir

Paso 4  
Liquidación del canon (sólo para  
importadores o fabricantes)

## 2.3. Más información

### 2.3.1. El artículo Canon en Internet

[Los Soportes Digitales y el Canon por Copia Privada](#)  
[Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual](#)

### 2.3.2. El Acuerdo Privado en aplicación de la ley

Dada la situación en la que se encuentra la industria de soportes de grabación, con una ley en vigor anticuada y muy difícil interpretación y un escenario complejo, ASIMELEC, Comisión de Soporte de Grabación, que agrupa a más del 80% de las marcas distribuidas en el territorio español, ha alcanzado un ACUERDO PRIVADO con las Entidades de Gestión.

Este acuerdo, básicamente, se resume en:

- Los importadores/fabricantes se comprometen a aceptar la imposición de un Canon por Copia privada en los soportes digitales (CD-R/W, DVD-R/W).
- Las Entidades de Gestión se comprometen a renunciar (y/o a paralizar) a toda reclamación judicial sobre los soportes comercializados anteriormente a la fecha de entrada en vigor del acuerdo.
- Fecha de entrada en vigor.

Este acuerdo entrará en vigor el 1 de Septiembre de 2003, por lo que todos los soportes de grabación incluidos en el acuerdo deberán incorporar el Canon por Copia Privada.

- Procedimiento.

Todos los productos arriba mencionados comercializados (facturados o entregados) en España a partir del 1 de Septiembre, deberán incorporar el Canon en Factura en una línea separada y detallada. Si no se detalla, se entiende que no se está procediendo al cobro (y pago) del Canon, transmitiendo la responsabilidad al cliente.

Nota: en aquellas empresas importadoras/fabricantes, cuyo software no permite la inclusión del canon en una línea aparte, se puede facturar como si fuera un producto más (Canon por Ley de Propiedad Intelectual).

El Canon por Copia privada, está sujeto a IVA.

El primer responsable es el importador/fabricante en el territorio nacional que lo cobra a su cliente y éste al suyo y así sucesivamente hasta el usuario final, que es en definitiva, quien acaba pagando el Canon.

Fuente: [http://www.internautas.org/documentos/CANON-Julio\\_2003.pdf](http://www.internautas.org/documentos/CANON-Julio_2003.pdf)  
 19-04-2008

## 3. BALANCES CONTABLES

### 3.1. Diseño de balances

#### 3.1.1. Funcionamiento del Diseño de balances: Situación, PyG e IGR

La estructura del diseño de balances es en árbol, de forma que se van definiendo los distintos nodos o apartados con sus correspondientes subniveles.

A la hora de configurar el balance a diseñar dispondremos de varias opciones de diseño:

- **Añadir al principio:** Añade un nodo en el primer nivel de la parte superior.
- **Añadir al final:** Añade un nodo en el primer nivel de la parte inferior.
- **Añadir siguiente:** Añade un nodo en la posición siguiente y en el mismo nivel en el que nos encontramos.
- **Añadir anterior:** Añade un nodo en la posición anterior pero en el mismo nivel en el que nos encontramos.
- **Añadir subnivel:** Añade un sub-nodo ("hijo") en el nivel en el que nos encontramos.
- **Borrar nodo:** Borra el nodo y sus subniveles asociados.
- **Borrar diseño:** Borra todo el diseño.

Una vez definida la estructura del balance se debe indicar cómo actúa en el balance cada uno de los diferentes nodos creados. Se dispone de las siguientes opciones para la operativa de los nodos:

- **Fórmula:** Indica que sumaremos o restaremos nodos. Cuando creamos un nodo, automáticamente se le asigna un código; este código es el que utilizamos para identificar un nodo y el código que sumaremos o restaremos en el apartado fórmulas cuando indiquemos que el nodo es una fórmula.
- **Cuenta:** Cuando indicamos que el nodo contiene cuentas significa que el contenido del apartado fórmula son los dígitos que identifican las cuentas. Estas cuentas pueden ser insertadas a nivel 1, 2, 3 o 4. Para indicar que el resultado del nodo es la suma de varias cuentas indicaremos los distintos códigos contables al nivel deseado y separados por una coma.
- **Título:** Indica que el nodo es un título y por lo tanto no realiza ninguna operación.
- **Título de grupo:** Marca la línea en color amarillo.

Al marcar algunos de los nodos como cuentas o fórmulas, aparece la posibilidad de configurar según las siguientes opciones:

- **Siempre:** Se muestra siempre el resultado de las operaciones de las cuentas o fórmulas.
- **Negativo:** Se muestra el resultado de las operaciones de las cuentas o fórmulas siempre que el resultado sea negativo.

- **Positivo:** Se muestra el resultado de las operaciones de las cuentas o fórmulas siempre que el resultado sea positivo.

Al introducir las cuentas en de las fórmulas de los nodos del diseño de balances existe la posibilidad de condicionar las cuentas según su saldo o cambiar el signo de su saldo.

¿Cómo determinar el saldo de una cuenta?

- Cuentas de los grupos 1, 2, 3, 4 y 5 => Se mira a nivel 4 si es una cuenta de activo o de pasivo según la cuenta de situación asignada.
  - Si es una cuenta de activo:  $Saldo = Activo - Pasivo$
  - Si es una cuenta de pasivo:  $Saldo = Pasivo - Activo$
- Cuentas de los grupos 6 y 7
  - Si es una cuenta del grupo 6:  $Saldo = Debe - Haber$
  - Si es una cuenta del grupo 7:  $Saldo = Haber - Debe$
- Cuentas de los grupos 8 y 9:
  - Si es una cuenta del grupo 8:  $Saldo = Debe - Haber$
  - Si es una cuenta del grupo 9:  $Saldo = Haber - Debe$

Opciones:

CUENTA	SALDO	RESULTADO	ACCIÓN
430	50 €	50	Valor actual
-430	50 €	-50	Cambia el signo
(430)	50 €	50	Sólo si el saldo es positivo
(-430)	50 €	0	Sólo si el saldo es negativo

CUENTA	SALDO	RESULTADO	ACCIÓN
430	-50 €	-50	Valor actual
-430	-50 €	50	Cambia el signo
(430)	-50 €	0	Sólo si el saldo es positivo
(-430)	-50 €	50	Sólo si el saldo es negativo

Los paréntesis en las cuentas se suelen utilizar cuando una cuenta puede aparecer dos veces en un balance (en activo y pasivo o en debe y haber) en función de su saldo.

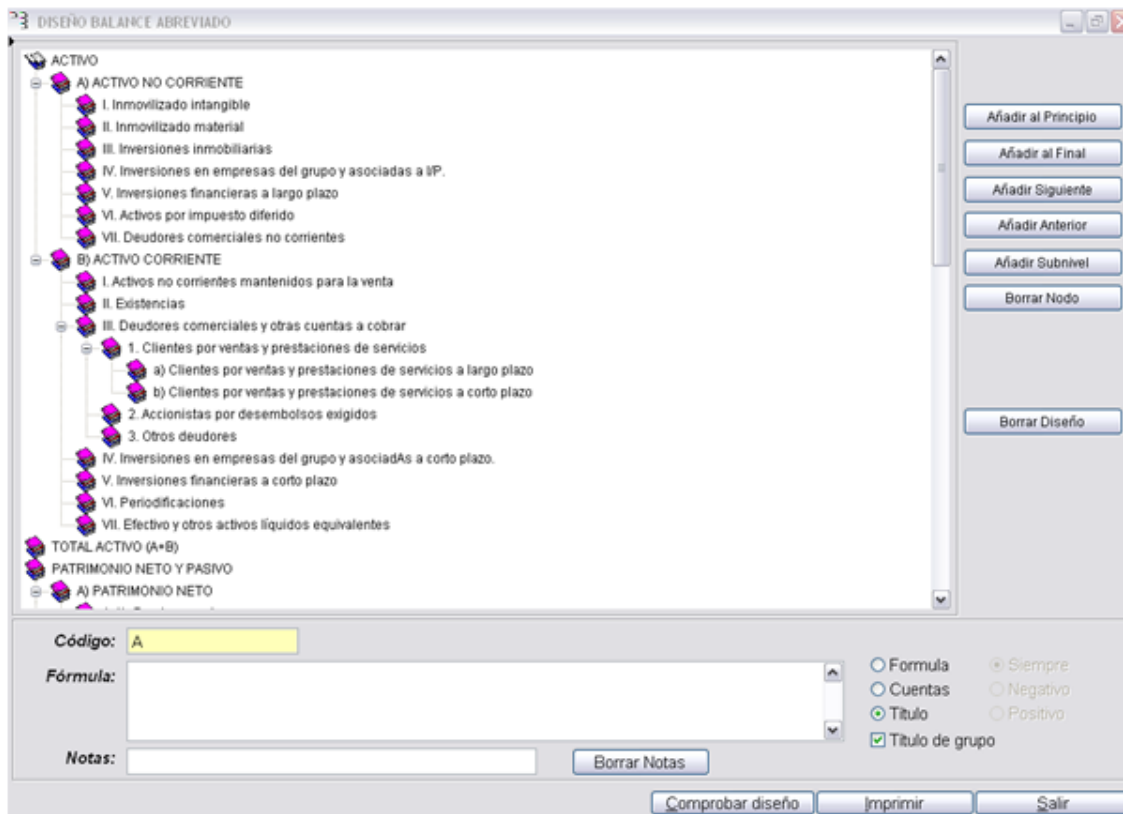
### 3.1.2. Nueva Opción de Comprobación del Diseño

Relacionado con la nueva opción de Comprobación de datos contables comentada anteriormente, está la también nueva opción de Comprobación del diseño.

Esta opción comprueba que el diseño del Balance de Situación y el diseño de Pérdidas y Ganancias sean los correctos para que el informe resultante tenga todos los saldos correctos.

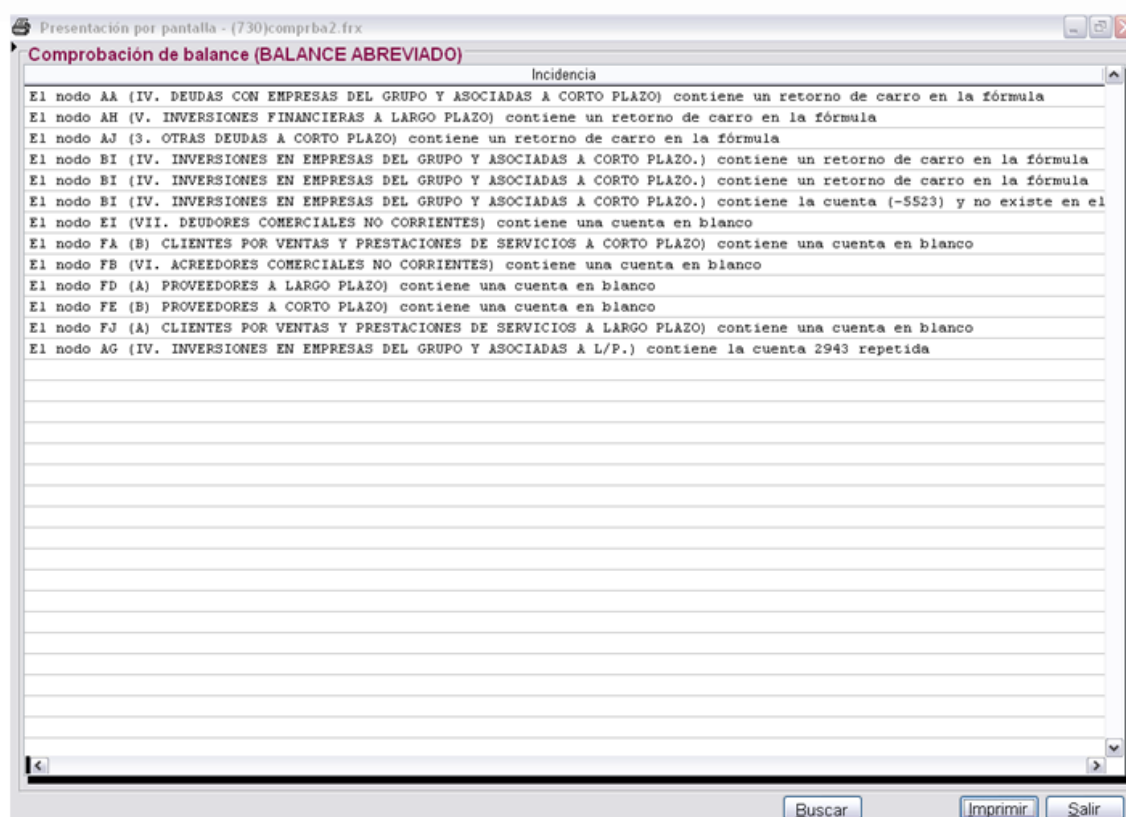
Para realizar esta comprobación se habilita un botón dentro de cada diseño de balances "Comprobar Cuentas" y valida las siguientes condiciones en el diseño actual:

- Que no exista ninguna cuenta o nivel que esté repetido dentro del balance. Se debe tener en cuenta que una cuenta puede aparecer a distintos niveles. Por ejemplo:  
La cuenta 430 engloba también las cuentas 4300, 4301, 4302, etc. Por tanto, estas últimas deberían aparecer como duplicadas.
- Si una cuenta aparece entre paréntesis () debe aparecer dos veces: una en positivo y una en negativo.
- Que todas las cuentas que están creadas deben aparecer en el balance (en cualquiera de sus niveles).
  - o En el caso del Balance de Cuentas Anuales deben aparecer todas las cuentas de los grupos 1 al 5.
  - o En el caso del Balance de Pérdidas y Ganancias deben aparecer todas las cuentas de los grupos 6 y 7.



*Diseñador de balances*

Al finalizar estas comprobaciones el programa muestra un resumen de las incidencias localizadas con la posibilidad de imprimirlo.



Presentación por pantalla de la comprobación del balance

## 3.2. Comprobación de balances

### 3.2.1. ¿Qué debemos comprobar para confirmar que los balances son correctos?

1. Que en el balance de sumas y saldos coinciden los importes del debe y del haber y los importes de saldo deudor y saldo acreedor.
2. Que el importe de la cuenta de pérdidas y ganancias del balance de situación coincida el importe de la cuenta de pérdidas y ganancias del balance de pérdidas y ganancias.
3. Además que este importe coincida con el modelo de Cuenta de Explotación de las Cuentas Anuales que se deben presentar a Registro Mercantil.

### 3.2.2. Operaciones a realizar para localizar porque motivo descuadran los balances

1. **Cuadro general:** Opción a la que solamente puede acceder el usuario supervisor. Se encuentra en el menú de Herramientas >> Cuadro general.

Al ejecutar esta operación no debe haber ningún usuario ni proceso consultando las bases de datos del programa.

Esta opción vuelve a calcular los saldos de las cuentas teniendo en cuenta los importes de todos los asientos.

2. **Revisión de asientos:** Esta opción se encuentra en el menú de Asientos >> Revisión de asientos. Permite localizar si existe algún asiento descuadrado, algún apunte sin cuenta contable o alguna cuenta que no ha sido creada.
3. **Revisar que no falte ningún nivel por crear.** Es decir, que todas las cuentas contables utilizadas dispongan de su correspondiente nivel 1, nivel 2, nivel 3 y nivel 4. Para saber en qué nivel falta crear alguna cuenta consultaremos el balance de sumas y saldos a nivel 4, 3, 2 y 1, en el nivel en que no coincida el debe con el haber falta alguna cuenta por crear.  
Una vez conocido en nivel en el que falta la cuenta podemos utilizar un "truco" para hacer esta comprobación: consultar el balance de sumas y saldos marcando la opción "Subtotales por grupo". Es una forma muy visual para localizar la cuenta.
4. Otra comprobación a realizar es que todas las cuentas a nivel 4 de los grupos 1, 2, 3, 4 y 5 dispongan de la cuenta de situación a la que queremos redirigir el saldo.  
Una manera fácil para localizar las cuentas a las que les falta cuenta de situación es crear una consulta en el nivel 4 mediante la opción de "Generación de consultas" (disponible en todas las búsquedas) que muestre los campos Código, Nombre y Ctasitua (cuenta de situación), indicando que ordene el resultado por código y comprobaremos que todas las cuentas de los grupos que corresponda tengan asignada cuenta de situación, corrigiendo aquellas a las que falte indicar este campo.

### 3.2.3. Nueva opción de comprobación de datos contables

Para comprobar fácilmente la información de su contabilidad y garantizar la integridad de los datos, se ha incorporado una nueva opción, de forma que Eurowin localiza automáticamente las posibles incoherencias de los mismos.

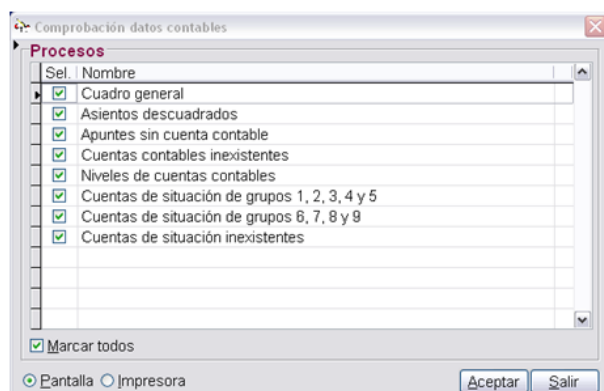
Para realizar esta comprobación, se ha añadido una nueva opción de programa en el Menú Herramientas » Procesos » Comprobación de datos contables:



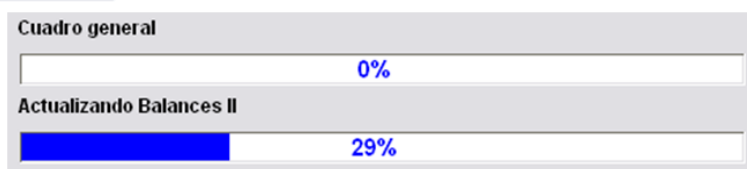
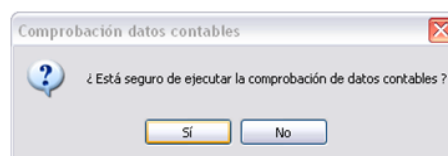
*Comprobación de datos contables*

El proceso de "Comprobación de Datos Contables" realiza las siguientes operaciones de forma automática:

1. Cuadro General.
2. Comprobación que todos los asientos contables estén cuadrados.
3. Comprobación que todas las cuentas utilizadas en los asientos estén creadas.
4. Comprobación que no exista ningún registro de asiento con importe y sin cuenta contable.
5. Comprobación que todas las cuentas contables tengan todos los niveles creados.
6. Comprobación que todas las cuentas de los grupos 1, 2, 3, 4 y 5 tengan asociado una cuenta de situación.
7. Comprobación de que no exista ninguna cuenta de los grupos 6, 7, 8 y 9 que tenga asociada una cuenta de situación.
8. Comprobación que todas las cuentas de situación asociadas a las cuentas contables existan y que tengan descripción alfabética.

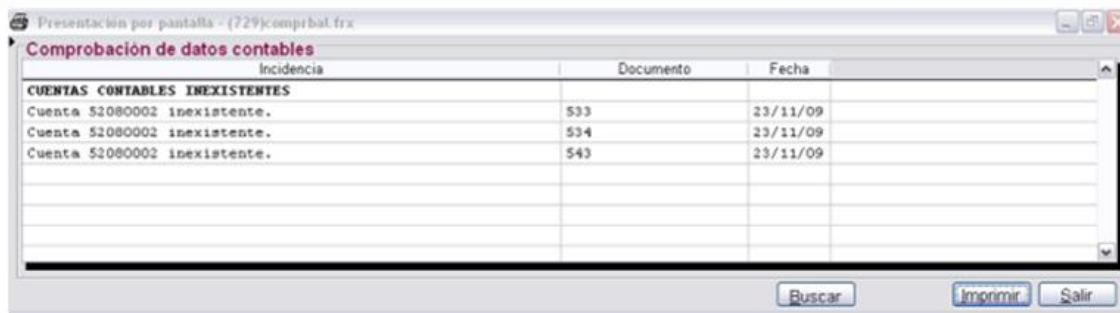


*Comprobar los datos contables*



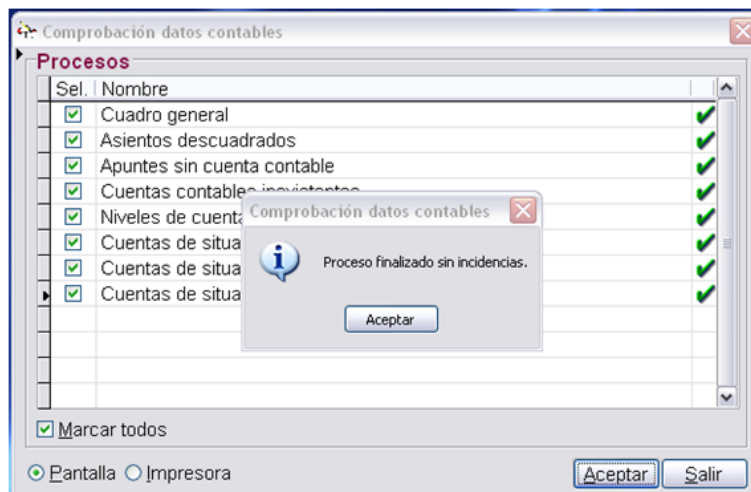
Al finalizar el proceso de las comprobaciones el programa muestra un "Resumen de las Incidencias" informando de los datos en los que se ha localizado alguna incidencia. En el resumen se puede visualizar el tipo de incidencia, es decir, si se trata de un asiento descuadrado, o de una cuenta contable inexistente, etc.

Desde el Resumen de Incidencias se puede navegar al asiento y solucionar la incidencia. Además, el Resumen de Incidencias se puede imprimir para la posterior revisión de los datos.



Comprobar los datos contables. Presentación por pantalla

Si el proceso no detecta ninguna incidencia y todos los datos son correctos, muestra un aviso informando que el proceso no ha detectado ninguna incidencia.



Finalizar la comprobación de datos contables



## 4. CALCULAR EL PRECIO MEDIO DE STOCK

Este capítulo describe el procedimiento que utiliza Eurowin 8.0 SQL estándar para calcular el precio medio de stock y el precio medio de compra.

### 4.1. Cálculo del precio medio de stock

El cálculo del **precio medio de stock** en Eurowin se realiza según el criterio del **precio medio ponderado**. No se tiene en cuenta el orden de los movimientos de entradas y salidas en el mismo día: Se utiliza el total de unidades de entrada en el mismo día con el precio medio de entrada y el total de las unidades de salida.

Se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- Un almacén – varios almacenes
- Entradas – salidas

#### ALMACÉN

- El cálculo se realiza individualmente por cada almacén.
- En el albarán de venta se guarda el precio medio de stock del almacén del albarán.
- En el mantenimiento de artículos se muestra el precio medio de stock global, con la opción de consultar el precio medio de stock de cada almacén individualmente.

#### ENTRADAS-SALIDAS

1. Los movimientos de salida en positivo o en negativo únicamente modifican las unidades en stock.
  - a. No provocan cambios en el cálculo del precio medio de stock del almacén.
  - b. Sí producen la modificación del precio medio de stock global según la fórmula de la fórmula 1.
2. Los movimientos de entrada en positivo o en negativo realizan el cálculo del precio medio con las unidades en stock y el precio medio actual, según la fórmula 1.

El cálculo global se realizará a través del siguiente cálculo día a día:

Fórmula 1

$$\text{PrecioMedio}_{\text{stock}} = \frac{(\text{Stock}_{\text{actual}} * \text{PrecioMedio}_{\text{actual}}) + (\text{Unidades}_{\text{compra}} * \text{Precio}_{\text{compra}})}{\text{Stock}_{\text{actual}} + \text{Unidades}_{\text{compra}}}$$

Siendo:

- Unidades\_compra la suma de las unidades de entrada en un mismo día.
- Precio\_compra el precio medio de las entradas en un mismo día.

## NOTAS

- Las devoluciones a proveedores de artículos que no trabajan con series no afectan al stock. Se reflejan en el stock cuando acaba la devolución. En la página Stock del mantenimiento de artículos hay un apartado para estas unidades.
- En los artículos que trabajan con series, el precio medio de stock es la media del coste de todas las series que están de alta. El precio de coste de las ventas será el coste de las series que se venden.
- En los artículos que trabajan con series, si hay traspaso entre almacenes en la ficha de la serie queda reflejado el almacén destino del último traspaso.  
Al realizar una valoración se busca el último albarán de traspaso antes del día de la valoración. Si existe, se toma como almacén en el que se encontraba la serie el día de la valoración, el inicial de dicho traspaso. Si no existe, se toma el almacén actual de la serie.
- La valoración de stock de más de un almacén realiza el cálculo por cada uno de los almacenes seleccionados y posteriormente la media de los mismos.
- Los movimientos de entrada son: Albarán de compra, depósito de compra, entrada de albarán de transformación, entrada de albarán de producción, entrada de albarán de traspaso, albarán de regularización en negativo.
- Los movimientos de salida son: Albarán de venta, depósito de venta, salida de albarán de transformación, salida de albarán de producción, salida de albarán de traspaso, albarán de regularización en positivo.
- El inventario de regularización provoca una asignación directa del stock del almacén. Anula todos los movimientos anteriores.
- La regularización en negativo o a 0 no produce ningún cambio en el precio medio de stock.

## 4.2. Precio medio de compra

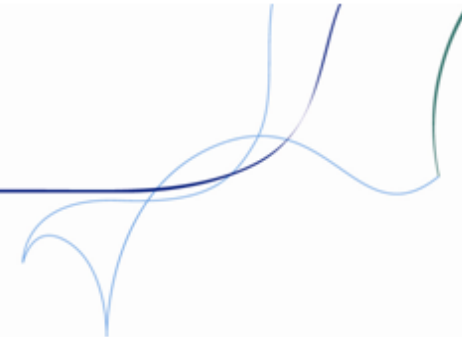
El precio medio de compra es el resultado del cálculo del precio medio ponderado sólo de los movimientos de entrada.

## 4.3. Criterio del precio medio ponderado

El Precio Medio Ponderado (PMP) se define como *la suma de las cantidades multiplicada por sus diferentes precios de adquisición, dividida entre la suma de las cantidades*. De esta forma se obtiene un precio único de valoración de todas las mercancías de la misma clase que se tengan en el almacén.

Matemáticamente se representa de la siguiente forma:

Fórmula 2



$$\text{PrecioMedioPonderado} = \frac{\text{Suma}(\text{Precios} * \text{Cantidades})}{\text{Suma}(\text{Cantidades})}$$

Su objeto es calcular un precio al cual queden valoradas todas las unidades de ese artículo, aunque hayan sido adquiridas a distintos precios.

### 4.4. Ejemplo práctico con un almacén

Fecha		Movimiento	Compras/Entradas			Ventas/Salidas			Existencias		
Día	Mes	Descripción	Nº Unidades	Coste unitario	Importe total	Nº Unidades	Coste unitario	Importe total	Nº Unidades	PMP	Importe total
1	1	Inicial	100	3,00	300				100	3,00	300
10	1	Entrada	150	3,50	525				250	3,30	825
18	2	Entrada	250	4,00	1.000				500	3,65	1.825
20	2	Salida				300	3,65	1.095	200	3,65	730
28	2	Entrada	300	2,80	840				500	3,14	1.570
15	3	Entrada	-100	3,00	-300				400	3,18	1.270
18	3	Salida				300	3,18	954	100	3,18	318,00
21	3	Salida				-120	3,18	-381.60	220	3,18	699.60
22	3	Entrada	300	3,70	1.110				520	3,48	1830.40

En las compras / entradas el coste unitario es el precio unitario.

En las ventas / salidas el coste unitario es el precio medio de stock de ese momento.

Las ventas / salidas no provocan el recálculo del precio medio de stock.

Se utiliza la fórmula anterior, cuya aplicación a la tabla es la siguiente:

Fórmula 3

$$\text{PrecioMedioPonderado} = \frac{\text{SumaImporteTotal}_{\text{Entradas}} - \text{SumaImporteTotal}_{\text{Salidas}}}{\text{Unidades}_{\text{existencia}}}$$

Siendo el precio medio ponderado, el precio medio de stock del artículo en cada momento.

Almacén	Fecha		Movimiento	Compras/Entradas			Ventas/Salidas			Existencias		
Almacén	Día	Mes	Descripción	Nº Unidades	Coste unitario	Importe total	Nº Unidades	Coste unitario	Importe total	Nº Unidades	PmStk unitario	Importe total
1	1	1	Inicial	20	3,00	60				20	3,00	60,00
2	1	1	Inicial	1	5,00	5				21	3,10	65,10
1	20	2	Salida				2	3,10	6,20	19	3,10	58,90
1	18	3	Entrada	40	3,50	140				59	3,37	198,83
1	21	3	Salida				2	3,37	6,74	15	3,37	192,09

## 4.5. Ejemplo práctico con dos almacenes

Almacén		Fecha		Movimiento	Compras/Entradas			Ventas/Salidas			Existencias		
Almacén	Día	Mes	Descripción	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	
1	1	1	Inicial	20	3,00	60				20	3,00	60,00	
1	20	2	Salida				2	3,00	6,00	18	3,00	54,00	
1	18	3	Entrada	40	3,50	140				58	3,34	48,00	
1	21	3	Salida				2	3,34	6,00	56	3,34	187,04	
Almacén		Fecha		Movimiento	Compras/Entradas			Ventas/Salidas			Existencias		
Almacén	Día	Mes	Descripción	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	Nº Unidades	Precio unitario	Importe total	
2	1	1	Inicial	1	5,00	5				1	5,00	5,00	

## 5. DECLARACIÓN DEL INTRASTAT

### 5.1. Introducción

La constitución del Mercado Único en 1993 supuso la desaparición de las formalidades aduaneras entre los Estados miembros y, por tanto, la supresión de las declaraciones que proporcionaban la información necesaria para la obtención de los datos relativos al comercio de bienes entre los Estados miembros de la Unión Europea.

Para la elaboración de las mencionadas estadísticas ha sido necesario recurrir a métodos y técnicas que garantizaran una información exhaustiva y fiable que no constituyeran una carga desproporcionada, especialmente para las pequeñas y medianas empresas y, al mismo tiempo, permitieran disponer de datos que proporcionen una visión actual, exacta y detallada del Mercado Único.

Las necesidades apuntadas hicieron surgir el sistema "Intrastat", que permite la obtención de los datos necesarios para la elaboración de la estadística de los intercambios de bienes entre Estados miembros.

Los aspectos básicos del sistema están recogidos en la siguiente normativa:

- Reglamento (CE) 638/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004.
- Reglamento (CE) nº 1982/2004 de la Comisión, de 18 de noviembre de 2004.
- Resolución de 26 de enero de 2005, de la Presidencia de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

En virtud de la normativa anteriormente indicada, la obligación de presentar declaraciones estadísticas viene determinada por dos factores que se consideran de forma conjunta, como son:

- La naturaleza del operador, que es la que determina la obligación de suministrar la información estadística.
- Su volumen de comercio intracomunitario, que dentro del grupo anterior, establece la obligación de presentar declaración.

Atendiendo a la naturaleza del operador, la obligación de suministrar la información requerida por el sistema Intrastat, mediante la presentación de las correspondientes declaraciones estadísticas periódicas, incumbe a toda persona física o jurídica que, encontrándose identificada en España con respecto al Impuesto sobre el Valor Añadido, y siendo sujeto pasivo del I.V.A. por entregas o adquisiciones intracomunitarias o por operaciones asimiladas, interviene en un intercambio de bienes entre España y otro Estado miembro.

No obstante incumbe también el cumplimiento de esta obligación a las personas físicas o jurídicas no establecidas en España, pero que realicen dentro del territorio estadístico español operaciones intracomunitarias que por su naturaleza y cuantía deban ser objeto de las correspondientes declaraciones estadísticas Intrastat, estas declaraciones deberán ser presentadas por su representante fiscal.

El obligado estadístico será:

Quien haya formalizado el contrato que tiene por efecto la expedición o la introducción de las mercancías, excepción hecha del contrato de transporte o, en su defecto,

Quien proceda o hace que se proceda a la expedición de las mercancías o se hace cargo de éstas a la introducción o, en su defecto,

Quien esté en posesión de las mercancías objeto de la expedición o de la introducción.

Atendiendo al volumen de comercio intracomunitario, la Orden EHA/213/2007, de 1 de febrero, por la que se regulan los umbrales estadísticos vigentes para el ejercicio 2007 establece un único umbral de exención, fijado en 200.000 euros, motivo por el cual, quedan sometidos a la obligación de presentar declaraciones Intrastat en el ejercicio 2007:

- En el flujo Introducción, los obligados estadísticos que en el ejercicio precedente realizaron adquisiciones intracomunitarias por un importe facturado total, igual o superior a 200.000 euros.
- En el flujo Expedición, los obligados estadísticos que en el ejercicio precedente realizaron entregas intracomunitarias por un importe facturado total, igual o superior a 200.000 euros.

No obstante lo anterior, si un obligado estadístico inicialmente dispensado de presentar declaraciones Intrastat superara en el curso del año la cifra de los 200.000 euros por introducciones o expediciones intracomunitarias, quedará obligado en el mes en el que se superó dicho volumen a presentar declaración estadística en la que incluirá todas las operaciones intracomunitarias realizadas desde el inicio del ejercicio hasta ese momento.

Si un operador intracomunitario presenta voluntariamente declaración estadística, estando dispensado de ello por no alcanzar su volumen de comercio intracomunitario los umbrales anteriormente citados, quedará sujeto a las obligaciones formales que se derivan del sistema Intrastat desde ese mismo momento.

El obligado estadístico podrá presentar la declaración Intrastat en la que se recoge dicha información bien por sí mismo, bien a través de un tercero, denominado Tercero Declarante, o bien a través de otra empresa que forme parte de su mismo grupo empresarial, denominada Empresa Cabecera, y que a su vez tenga la consideración de obligado estadístico.

### Presentación de declaraciones

La declaración Intrastat se presenta con una periodicidad mensual dentro del plazo de los doce primeros días naturales del mes siguiente a aquel en que se realizaron las operaciones objeto de declaración.

### Fuente

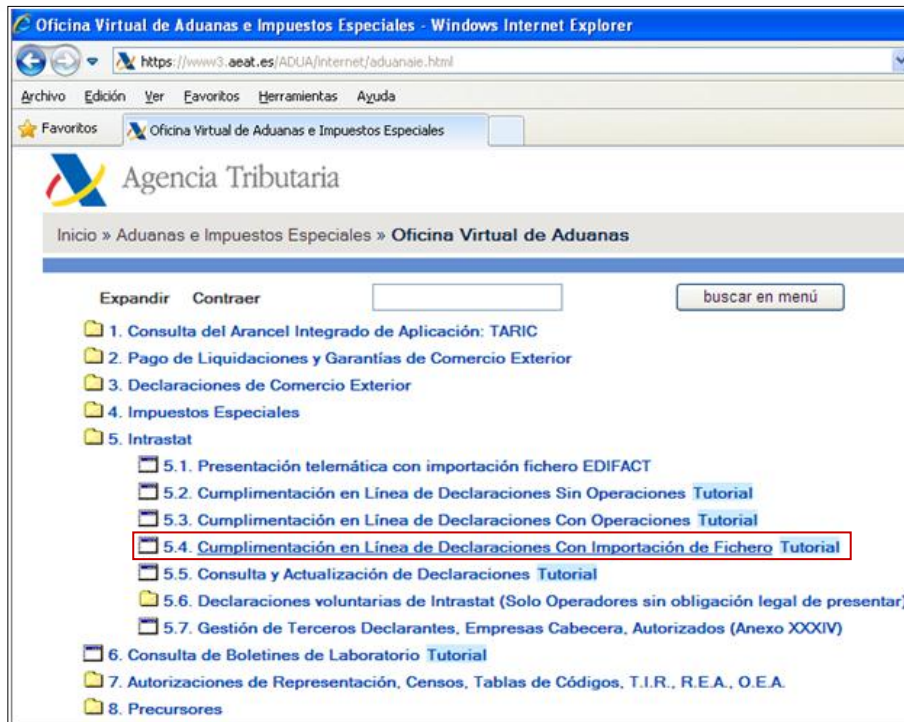
<http://www.aeat.es/aeat/aeat.jsp?pg=intrastat>

Fecha: 5 de Abril de 2007

### Presentación

La página de Internet desde donde se presenta el Intrastat es:

<https://www3.aeat.es/ADUA/internet/aduanaie.html>, apartado 5.4.



## 5.2. Declaración del Intrastat

Eurowin puede generar un fichero .CSV con los datos necesarios para presentar a la Administración Pública en lo referido a la declaración de Importaciones / Exportaciones intracomunitarias.

NOTA: Un fichero en formato CSV es documento de texto ASCII en el que los campos están separados por un punto y coma.

### 5.2.1. Configuración del programa

#### 5.2.1.1. Configuración de la empresa

En la configuración de Contabilidad se encuentra el apartado "Intrastat comunitario de importación / exportación" que incluye los campos siguientes:

- **Naturaleza transacción:** Dos campos numéricos que aparecen en la columna TRANSAC en el momento de visualizar el fichero generado para Hacienda.
- **Régimen estadístico:** Campo numérico que aparece en la columna PROC\_ES.
- **Modo de transporte:** Campo numérico que aparece en la columna TRANSPORTE.

- **Directorio IDEP:** Directorio donde se guarda el fichero CSV generado. Dentro del servidor de Eurowin se encuentra la carpeta Ew800Serv\Documentos\Intrastat para utilizarla en este caso, si se desea.

#### 5.2.1.2. Mantenimiento de clientes

En la pestaña **Datos** está el campo **Condiciones de entrega** donde hay que indicar el código de tres posiciones del cliente en el albarán, el cual aparece en la pantalla de portes donde se puede modificar. Esta información corresponde al campo COND\_ENT del fichero.

#### 5.2.1.3. Mantenimiento de proveedores

En la pestaña **Facturación** está el campo **Condiciones de entrega** donde hay que indicar el código de tres posiciones del proveedor en el albarán de compra, que aparece en la pantalla de portes donde se puede modificar. Esta información corresponde al campo COND\_ENT del fichero.

#### 5.2.1.4. Mantenimiento de familias

El campo **CN8** es el código que aparece en lugar del código de artículo, si al generar el fichero se marca la opción **Utilizar código CN8**. En el fichero la información está agrupada por este código, y en consecuencia, en este caso los artículos están agrupados por familia.

#### 5.2.1.5. Albaranes de compra y de venta

En el apartado de portes está el campo **Condiciones de entrega**, donde el programa aplica por defecto el código introducido en el campo **Condiciones de entrega** de la ficha del proveedor o del cliente.

### 5.2.2. Comprobaciones para la generación del fichero Intrastat

- El fichero se genera a partir de los ALBARANES de COMPRA o de VENTA.
- El país del cliente o del proveedor tiene que ser distinto del país de la empresa actual.
- Genera un registro si el país del cliente o del proveedor está marcado como país comunitario.
- Genera un registro cuando el número de unidades de la línea es distinto a cero.

### 5.2.3. Opciones para generar el fichero (en el módulo de Contabilidad / Fiscal o IVA)

#### 5.2.3.1. Fichero de reg. de IVA de Exp. comunitarias

Hay que escoger el mes y si se desea generar el fichero desglosado por cada línea de albarán. En caso contrario agrupa las líneas por código de artículo o código cn8 (si se usa el código cn8). Al pulsar el botón **Generar fichero** se genera el fichero en la ruta y con el nombre indicados. Por defecto en la ruta indicada en el mantenimiento de empresa. El fichero se crea con la información de los ALBARANES DE VENTA de clientes que tienen asignado un país marcado como comunitario y que es diferente del país de la empresa.

#### 5.2.3.2. Fichero de reg. de IVA de Imp. comunitarias

Hay que escoger el mes e indicar si se desea generar el fichero desglosado por cada línea de albarán. En el caso contrario agrupa las líneas por código de artículo o código cn8 (si se usa el código cn8). Al pulsar el botón **Generar fichero** se genera el fichero en la ruta y con el nombre indicados. Por defecto en la ruta indicada en el mantenimiento de empresa. El fichero se crea a partir de la información de los ALBARANES DE COMPRA de proveedores que tienen asignado un país marcado como comunitario y que es diferente al país de la empresa.

#### 5.2.3.3. Listar el fichero de Exportaciones / Listar el fichero de Importaciones

La opción Listar el fichero de Exportaciones o de Importaciones muestra la ubicación del fichero de ventas o compras generado. Al pulsar el botón **Leer fichero** muestra por pantalla los datos que se van a enviar a Hacienda.

El detalle es el siguiente, según el orden de la pantalla, aunque el fichero que se envía a Hacienda sigue otro orden:

- **Artículo:** Código de artículo o código cn8 de las líneas de albaranes de venta o compra.  
→ Columna G) del fichero.
- **Transac:** Información indicada en el apartado "Naturaleza transacción" de la configuración de la empresa.  
→ Columna D)
- **Proc\_es:** Información del campo "Régimen estadístico" de la configuración de la empresa.  
→ Columna I)
- **Pais\_Orig:** No se cumplimenta cuando la declaración es de exportación, el país de origen es España o éste coincide con el Estado miembro de procedencia.  
→ Columna H)
- **Provincia:** Código de la provincia española de Origen de la mercancía para la exportación o de Destino de la mercancía para la importación, es decir, en ambos casos coge la provincia de la empresa, que se obtiene a partir de los dos primeros dígitos del código postal de la población del mantenimiento de empresa.

→ Columna B)

- **Puerto:** Es el puerto o aeropuerto español en el que las mercancías han sido cargadas o descargadas. Si el modo de transporte probable declarado fuera marítimo o aéreo deberá declararse el puerto o aeropuerto de carga o descarga de la mercancía.

→ Columna F)

- **Peso:** Peso del artículo. Si la empresa trabaja con peso, toma el valor de la columna peso de la línea del albarán. Si no, calcula el valor a partir del peso que hay en la ficha del artículo por las unidades de la línea del albarán. El peso total del albarán lo podemos ver desde el albarán en "Campos adicionales". Se consigna el peso neto de la mercancía en kilogramos y sin decimales.

→ Columna J)

- **Unidades:** Unidades del albarán. Las unidades se expresan en una cantidad sin decimales.

→ Columna K)

- **Transporte:** Indica la información del campo "Modo transporte" del fichero de empresa.

→ Columna E)

- **Importe:** Importe de los albaranes.

→ Columna L)

- **Val\_Es:** Importe de los albaranes.

→ Columna M)

- **Cond\_Ent:** Código de "Condiciones de entrega" de la ficha del cliente o del proveedor, o de la pantalla Portes de los albaranes de compra o de venta. En su defecto, el programa graba el valor introducido en el campo indicado para tal fin en la generación del fichero.

→ Columna C)

- **Pais\_Dest:** País de PROCEDENCIA de la mercancía para las Importaciones, de la ficha del proveedor; o país DESTINO de la mercancía para las Exportaciones, de la ficha del cliente.

→ Columna A)

## 6. PAGARÉS DE COBRO Y DE PAGO

### 6.1. Pagars de pago en Eurowin

#### 6.1.1. Parametrización

- En el fichero de empresa, en la pestaña de configuración de contabilidad, buscaremos el directorio de pagarés.  
La ruta es: C:\EW800TERM\REPORTS\PAGARES
- En el fichero de empresa, en la pestaña otros, pestaña pagarés, escribiremos la palabra PAGARE, para que nos aparezca el report de la carta pagaré, la cual nos da la información: Datos proveedor, número de pagaré, relación de las facturas de compra que liquidamos con el pagaré en la parte superior del report, y en la inferior, el pagaré en cuestión. Este report se utiliza desde emisión de pagarés, botón Imprimir.

#### 6.1.2. Formularios relacionados

##### Entidades bancarias

El código de la entidad bancaria se corresponderá con el código real utilizado por cada banco. También deberemos indicar el nombre del fichero donde tenemos ubicado el report del pagaré de cada entidad en el campo *fichero pagarés*. Estos reports están dentro de  
c:\ew800term\reports\pagares.

Eurowin por defecto ya lleva reports de pagarés de algunas entidades bancarias. Si se necesita algún report diferente se tiene que confeccionar o adaptar a partir de uno ya existente.

##### Cuentas bancarias

En este formulario introduciremos el código de la serie y el primer número de pagaré del papel continuo de pagarés que nos proporciona cada banco para la impresión de nuestros pagarés de pago.

En la generación del pagaré, ya sea de forma automática o manual, nos pide la cuenta contable bancaria por donde vamos a realizar el pago (572. correspondiente). La cuenta contable se relaciona con el número de cuenta bancaria y al ser los cuatro primeros dígitos, el código de la entidad bancaria, reconoce el fichero del pagaré a utilizar al encontrarse en el formulario de entidades bancarias.

Es decir, el enlace que se sigue es el siguiente:

EMISIÓN DE PAGARÉ	=> 572
CUENTA BANCARIA	=> 572 + (XXXX) de la ENTIDAD BANC.
ENTIDAD BANCARIA (XXXX)	=> NOMBRE del REPORT a imprimir

### 6.1.3. Creación o modificación de un nuevo modelo de pagaré

Desde la carpeta c:\ew800term\reports\pagares\, copiar el report que tengamos más semejante al que necesitemos, cambiarle el nombre y desde el programa, formulario “entidades bancarias”, crear la nueva entidad y poner el nombre del nuevo report “x.frx”.

Para la modificación, seleccionar la entidad bancaria, entrar en el report y modificar.

### 6.1.4. Generación de los pagarés

#### Generador de pagarés

El generador de pagarés nos permite la generación y la impresión de distintos pagarés con la utilización de los pagarés de papel continuo que nos suministran nuestros bancos. El contador de los pagarés nos viene por el contador introducido en el mantenimiento de cuentas bancarias.

#### Emisión de pagarés

Utilizaremos este formulario para la generación de los pagarés de pago insertando el número de pagaré manualmente.

Para imprimir tenemos dos opciones:

- Botón superior “Imprimir” donde nos imprimirá la carta pagaré (report que se encuentra en fichero de empresa, pestaña otros, pestaña pagarés)
- Si imprimimos por el botón impresora que se encuentra en la parte inferior del formulario al lado de las flechas azules de navegación, escogeríamos la entidad bancaria y de esta forma reconoce el fichero de pagaré del banco escogido.

#### Impresión de pagarés

Si el asunto a imprimir es *pagaré*, imprimirá el report de los bancos.

Si el asunto a imprimir es *carta modelo asunto*, imprimiremos la carta de los pagares donde guarda la información del número o números de pagarés y número o números de factura que se compone. Carta que se adjunta con el pagaré impreso.

#### Actualización de pagares

Desde esta pantalla asentaremos los pagarés de pago, pudiendo filtrar por fecha y por banco.

## 6.2. Contabilización de pagarés de clientes en Eurowin

Para utilizar la cuenta de Clientes - efectos a cobrar (431) hay que activar la opción existente en el Mantenimiento de empresa > Cfg. Gestión > Opciones Generales > Opciones de Contabilidad – **Asentar pagarés a través de cuentas de efectos a cobrar.**

### 6.2.1. Recepción de un pagaré

La opción **Recepción de pagaré** se ejecuta en el momento en que la empresa recibe un documento con vencimiento adelantado.

Eurowin genera un asiento contable según el formato siguiente:

**Fecha del asiento:** Fecha de recepción del pagaré

**Debe:** 431 o 441 (dependiendo de si es 430 o 440) + la misma terminación que la cuenta del cliente

**Haber:** Cuenta del cliente/ deudor

**Definición:** "P:" + n° pagaré del cliente + "CL:" + últimos 7 dígitos del código del cliente + "VTO:" + Fecha VTO pagaré

### 6.2.2. Modificación de un pagaré

En el caso de editar un pagaré y modificarlo el programa borra el asiento original y crea un asiento nuevo incluyendo la modificación del pagaré. En el caso de borrar un pagaré, el programa borra el asiento asociado.

La misma pantalla proporciona la posibilidad de seleccionar el tipo de documento que estamos recibiendo entre:

- Pagaré
- Letras oficiales
- Pagarés no a la orden
- Cheque

### 6.2.3. Actualización de pagarés

La opción **Actualización de pagarés** muestra un listado de pagarés a ingresar según la selección del usuario. Para ello, además de solicitar el periodo de fechas y el intervalo de bancos, en la cabecera se encuentra la opción para seleccionar una de estas tres opciones:

- Ingresar en cuenta
- Actualizar cobro pagarés
- Todos

Y también el tipo de documento de documento que vamos a tratar. También se puede indicar si las fechas del filtro son de emisión o de vencimiento del pagaré.

En el pie de la pantalla aparece el botón de impresión con el cual se imprime la lista de los pagarés que vamos a ingresar en cuenta.

Las columnas del listado de esta opción son:

NÚMERO DE PAGARÉ, CLIENTE, IMPORTE, VENCIMIENTO, CUENTA BANCARIA CLIENTE.

### 6.2.3.1. Ingresar en cuenta

En el momento de descuento de papel en el banco.

Si seleccionamos esta opción, el programa muestra únicamente los pagarés que no tiene indicada la fecha de ingreso. En el pie de la pantalla aparece un botón para generar un segundo asiento a la cuenta bancaria que nos va a solicitar, según el siguiente formato:

**Fecha asiento:** Fecha de ingreso (A solicitar al hacer el asiento)

**Debe:** Cuenta del banco introducido

**Haber:** "5208" + la misma terminación que la cuenta del banco introducido

**Definición:** "CL:" + últimos 7 dígitos del código del cliente + "VTO:" + Fecha VTO Pagaré + "B" + 3 últimos dígitos de la cuenta del banco

Al ejecutar esta opción rellena la fecha de ingreso del pagaré.

En la pantalla del pagaré (Recepción del pagaré) se muestra conforme están contabilizados los efectos y podemos navegar al asiento generado.

En esta situación del pagaré NO podemos borrar el pagaré. En este caso hay que utilizar el botón **Desasentar pagaré**, para borrar el asiento generado y la fecha de ingreso.

### 6.2.3.2. Actualizar cobro de pagarés

La **actualización del cobro de pagarés** se realiza en el momento del vencimiento del documento.

Si seleccionamos esta opción aparecen únicamente los pagarés que tienen fecha de ingreso (esta fecha se actualiza automáticamente al ejecutar la opción "Ingresar en cuenta").

En el pie de la pantalla aparece el botón **Generar asiento** con el que se puede generar un tercer y definitivo asiento con el siguiente formato:

**Fecha asiento:** Fecha de actualización (A solicitar al hacer el asiento)

**Debe:** 5208 + la misma terminación que la cuenta del banco

**Haber:** 431 o 441 + la misma terminación que la cuenta del cliente

**Definición:** "Ingreso remesas" + fecha ingreso remesa

En la pantalla del pagaré (Recepción del pagaré) visualizaremos conforme están contabilizados los efectos y podemos navegar al asiento generado.

En esta situación del pagaré NO podemos borrar el pagaré. Si es necesario podemos utilizar el botón **Desasentar pagaré** para borrar el asiento generado en este apartado y en el apartado anterior (es decir, borrará los dos asientos generados en el apartado de actualización de pagarés). También borra la fecha de ingreso del pagaré, de forma que podemos contabilizarlo de nuevo desde la opción "Actualizar pagaré - A ingresar en cuenta".

### 6.2.3.3. Todos

Con la opción **Todos** el programa actúa igual que en la actualización de cobro de pagarés para los pagarés que previamente se han ingresado en cuenta y genera el siguiente asiento para los que no se han ingresado en cuenta:

**Fecha asiento:** Fecha de actualización (A solicitar al hacer el asiento)

**Debe:** Cuenta del banco introducido

**Haber:** 431 o 441 + la misma terminación del cliente del pagaré

**Definición:** Definición estándar que aparece actualmente al generar el asiento

### 6.2.4. Comentario

Los asientos realizados a partir de la recepción y actualización de pagarés están pensados para trabajar los efectos a cobrar a nivel 3 y no entrar en el detalle del nivel 4 (en cartera, descontados...). Es por ello que la cuenta que se debe poner en las cuentas estándar, nivel 4, es una 5208, para controlar las deudas a corto plazo que tenemos con los bancos (y de ahí que la terminación de la cuenta sea la de los dígitos del banco que introducimos).

En realidad la lógica de estos asientos es la siguiente:

1.- RECEPCIÓN DE PAGARÉ: Recoge que el cliente ya no tiene una deuda total, sino que es una deuda documentada porque ya nos ha entregado un documento, aunque no está vencido y, por tanto, no podemos decir que está cobrado definitivamente.

431 a 430

2.- ACTUALIZACIÓN: A INGRESAR EN CUENTA: Refleja la entrada de deudas al banco (cuenta 520) debido al descuento de los efectos y el correspondiente ingreso al banco.

572 a 5208

3.- ACTUALIZACIÓN: ACTUALIZAR COBRO DE PAGARÉS: En el momento del vencimiento el banco cobrará del cliente y si paga, todo el circuito debe quedar cancelado: ya no hay deuda con el banco y podemos dar al cliente por cobrado.

5208 a 431

A efectos del riesgo y provisiones del cliente queda como sigue:

Resumen de pagarés de clientes			
Opción	Recepción del pagaré	Actualización de pagarés	
		A ingresar en cuenta	Actualizar el cobro
Previsión de cobro	Incluida en pagaré	Pone banco - Sello Cobrada	Pone banco - Sello Cobrada
Previsiones del cliente	No sale	No sale	No sale
Botón riesgo del cliente	Facturas pendientes de cobro en remesas y pagarés	En negociación de cobro	En negociación de cobro Desaparece transcurridos los días de riesgo (fichero empresa)
Listado de riesgo bancario	Aparece la previsión	Aparece la previsión	Desaparece transcurridos los días de riesgo (fichero empresa)
Listado de autocartera	Aparece la previsión	Aparece la previsión	Desaparece transcurridos los días de riesgo (fichero empresa)
Listado de autocartera de pagarés	Aparece el pagaré	No aparece el pagaré	No aparece el pagaré
Asiento	431 a 430	572 a 5208	5208 a 431

## 7. CONTROL DEL RIESGO DE LOS CLIENTES

La información contenida en este documento es válida para Eurowin 8.0 SQL estándar a partir de la publicación del mes de marzo de 2010.

En épocas de recesión económica interesa conocer a qué clientes la empresa está financiando y asumiendo un mayor riesgo.

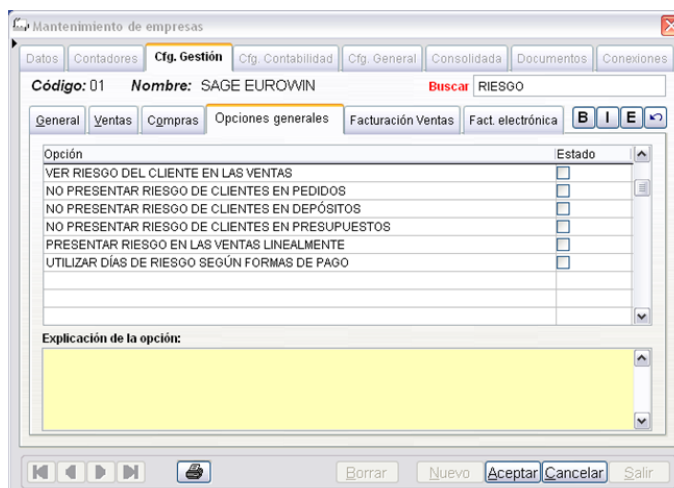
### 7.1. Riesgo de los clientes. Posibilidades de Configuración

Para controlar el riesgo de los clientes existen diferentes configuraciones que permitirán adaptar al máximo el cálculo del riesgo y la forma de trabajarlo.

Las opciones se encuentran en

**Mantenimiento de Empresa » Configuración Gestión » Opciones Generales**

Las posibilidades a nivel de configuración son las siguientes:



#### Ver Riesgo del Cliente en las Ventas

Con esta opción, el programa presenta la pantalla de riesgo del cliente en la introducción de los documentos de venta de todos los clientes, independientemente que hayan o no excedido el límite de crédito.

**No presentar Riesgo de Clientes en Pedidos**

Con esta opción, en los clientes que excedan su límite de crédito, el programa no mostrará la pantalla del riesgo al introducir un pedido.

**No presentar Riesgo de Clientes en Depósitos**

Con esta opción, en los clientes que excedan su límite de crédito, el programa no mostrará la pantalla del riesgo al introducir el depósito.

**No presentar Riesgo de Clientes en Presupuestos**

Con esta opción, en los clientes que excedan su límite de crédito, el programa no mostrará la pantalla del riesgo al introducir el presupuesto.

**Presentar Riesgo en las ventas linealmente**

Con esta opción, el programa presentará la pantalla de riesgo del cliente en cuanto se exceda el límite de crédito al confeccionar el albarán de venta, es decir, si al empezar el albarán el cliente no está excedido de riesgo no aparecerá la pantalla de riesgo, pero al introducir una línea con un importe que provoca el exceso del crédito, el programa mostrará en ese momento la pantalla del riesgo.

**Utilizar días de Riesgo según forma de pago**

Con esta opción, el número de días de riesgo será el de la forma de pago de la previsión. Si la previsión no tiene forma de pago, los días de riesgo serán los de la empresa.

Existen otras opciones en

**Mantenimiento de empresa >> Configuración de Gestión >> Ventas >> Opciones**

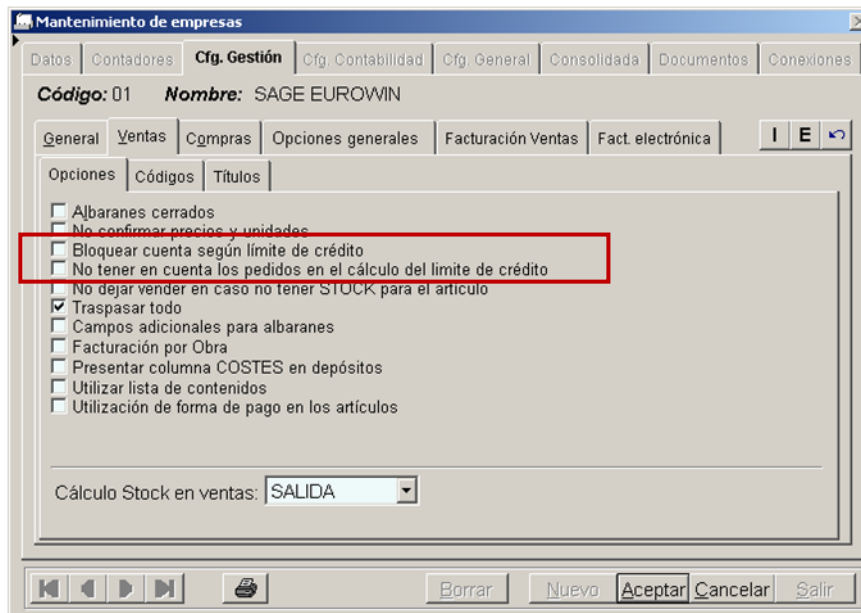
**No tener en cuenta los pedidos en el cálculo del límite de crédito**

Con esta opción, el cálculo total del riesgo del cliente NO sumará los pedidos pendientes, en cambio, si no se marca esta opción, los pedidos pendientes forman parte del riesgo del cliente.

**Bloquear cuenta según el límite de crédito**

Con esta opción, el programa bloquea la introducción de albaranes de venta (o traspaso de un documento de venta a albarán) a los clientes que hayan excedido su límite de crédito. Esta marca actúa sobre todos los clientes; en cambio, en la ficha de cada cliente se puede personalizar para cada uno y bloquear las ventas si ha excedido el crédito marcado. Igualmente en la ficha del cliente, si se selecciona la marca "Bloquear venta

según el límite de crédito", el programa mostrará la lista de documentos de venta (albarán, pedido, presupuesto y depósito) para que el usuario escoja en cuáles precisa este control.



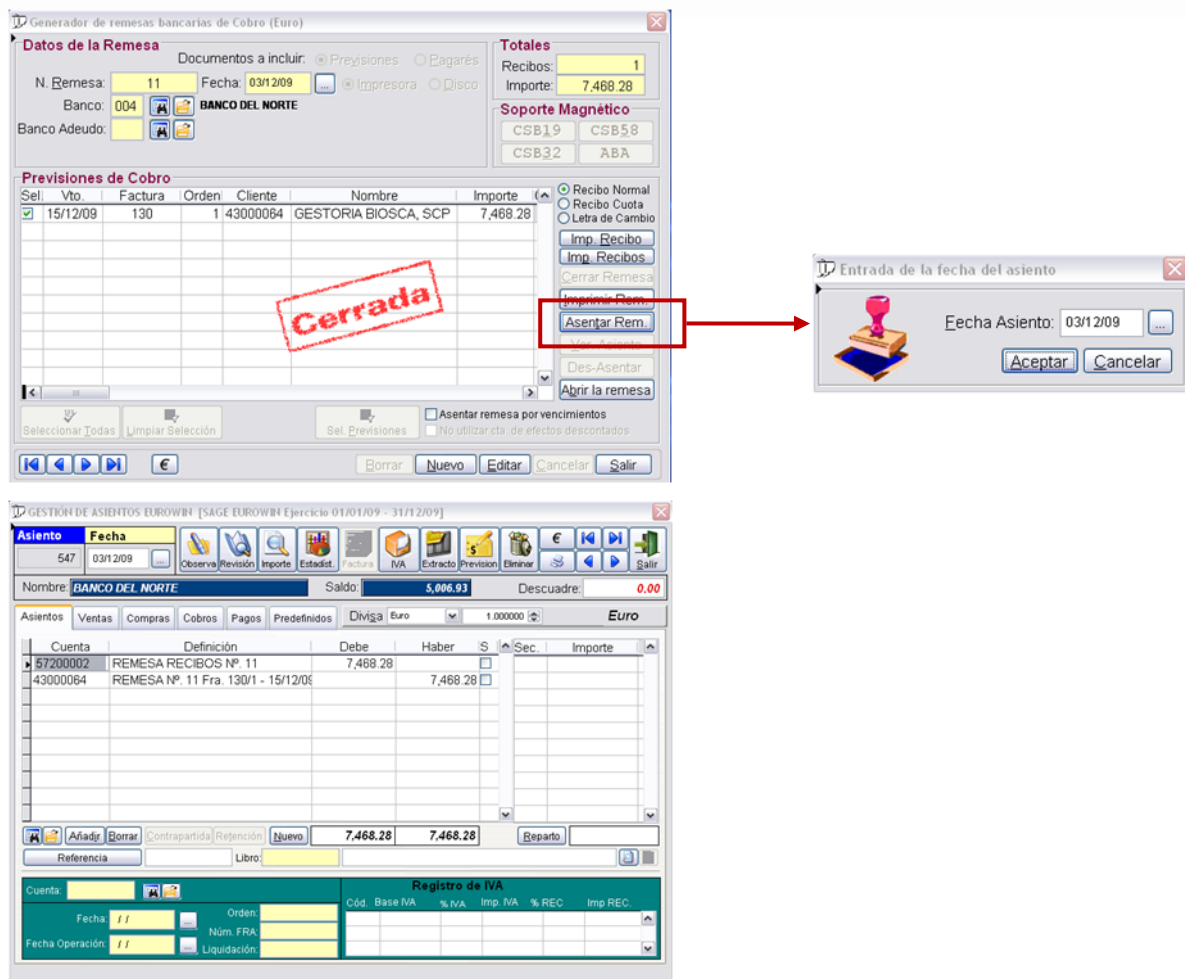
## 7.2. Diferentes formas de cobrar a los clientes

### 7.2.1. Remesas Bancarias

El generador de Remesas Bancarias permite confeccionar y emitir remesas por impresora o en disco a partir de previsiones de cobro a clientes. El proceso, a parte de la emisión de la remesa, genera el asiento de cobro y marca las previsiones como cobradas. Además, en la previsión de cobro, en el campo Banco asigna automáticamente la cuenta contable de ingreso en la cual se ha remesado indicando el número de la remesa en la que se ha realizado el cobro.

#### 7.2.1.1. Remesas Bancarias al Cobro

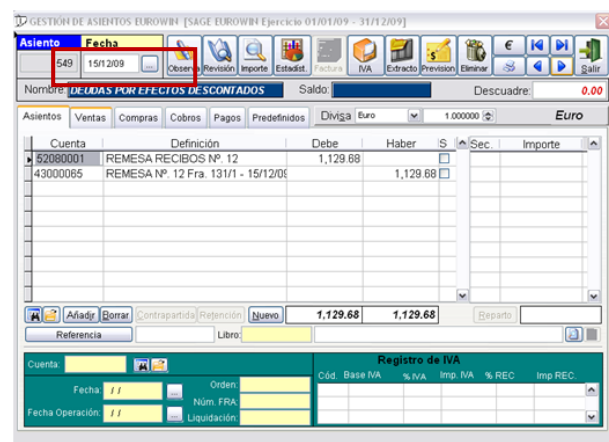
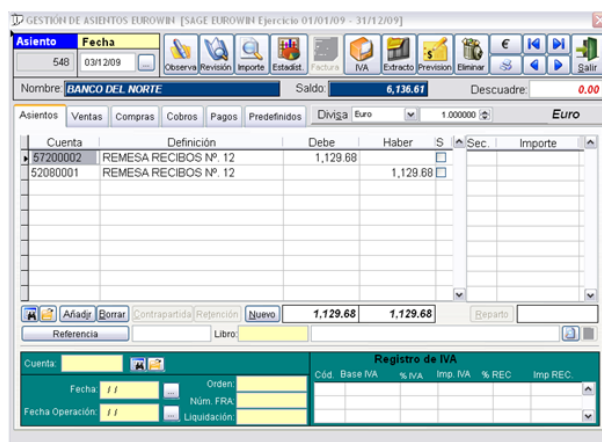
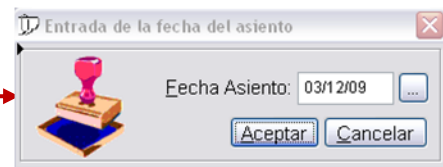
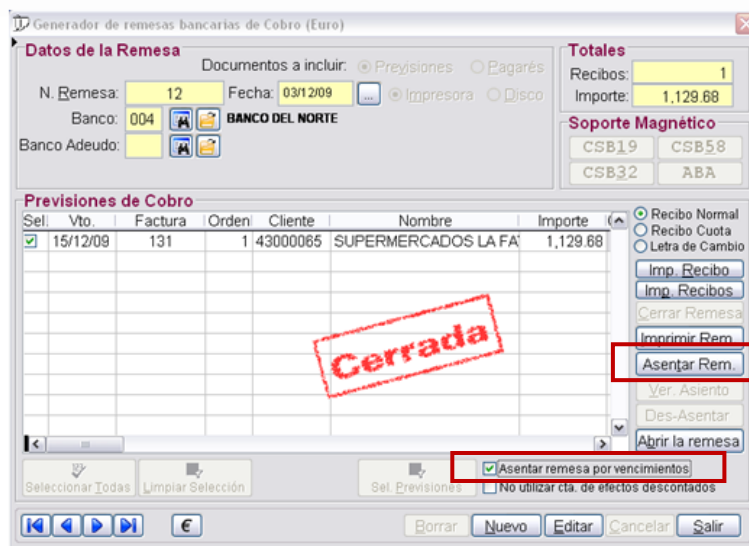
En este caso, el programa realiza un único asiento. En el momento de asentar la remesa solicita la fecha del asiento, proponiendo por defecto la fecha del día (entendiendo que es la del Cobro).



### 7.2.1.2. Remesas Bancarias al Descuento y Contabilizando por Vencimientos

En este caso, al trabajar con descuento se debe activar la opción "Asentar Remesa por Vencimientos". El programa realiza un primer asiento con fecha de la emisión de la remesa utilizando la cuenta 5208 (Descuento).

Además, realiza el resto de asientos con fechas según el vencimiento de las diferentes provisiones incluidas en la remesa. Es decir, realiza tantos asientos como fechas de vencimiento distintas tengan las diferentes provisiones incluidas en la Remesa Bancaria de Cobro.

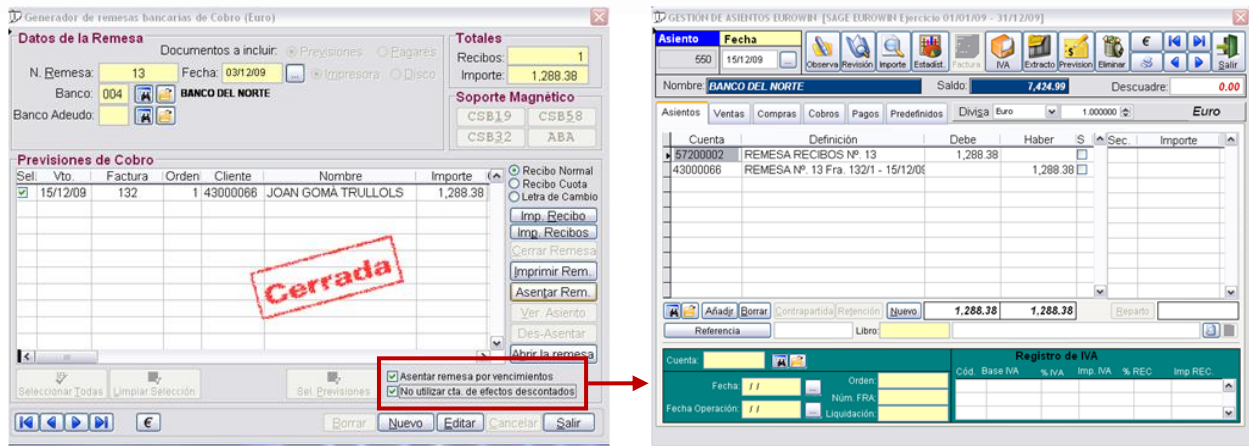


### 7.2.1.3. Remesas Bancarias de Cobro sin Descuento pero Asentadas por Vencimientos

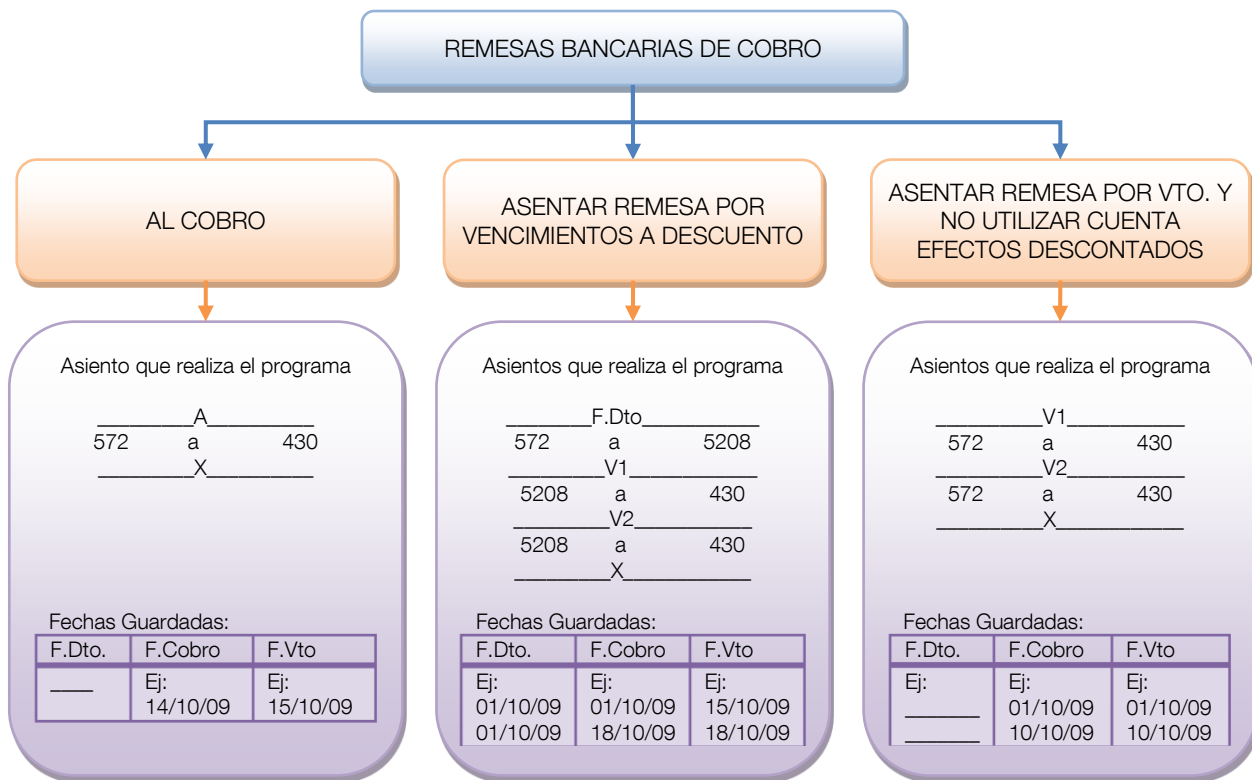
En este caso, en el momento de la generación de la remesa se deben activar las siguientes opciones:

- Asentar Remesa por Vencimientos
- No utilizar cuenta de efectos descontados

El programa realiza los asientos con fechas posteriores según los vencimientos de las previsiones. Realiza tantos asientos como fechas de vencimientos distintas existan en las diferentes previsiones incluidas en la Remesa Bancaria de Cobro a realizar.



A modo de resumen, las posibilidades de trabajar las remesas bancarias son las siguientes:



DONDE...

A:	Fecha de Cobro
F. Dto.:	Fecha de Descuento
F.Vto.:	Fecha Vencimiento
V1:	Fecha Vencimiento 1 (de una previsión)
V2:	Fecha Vencimiento 2 (de una previsión)

### 7.2.2. Pagarés

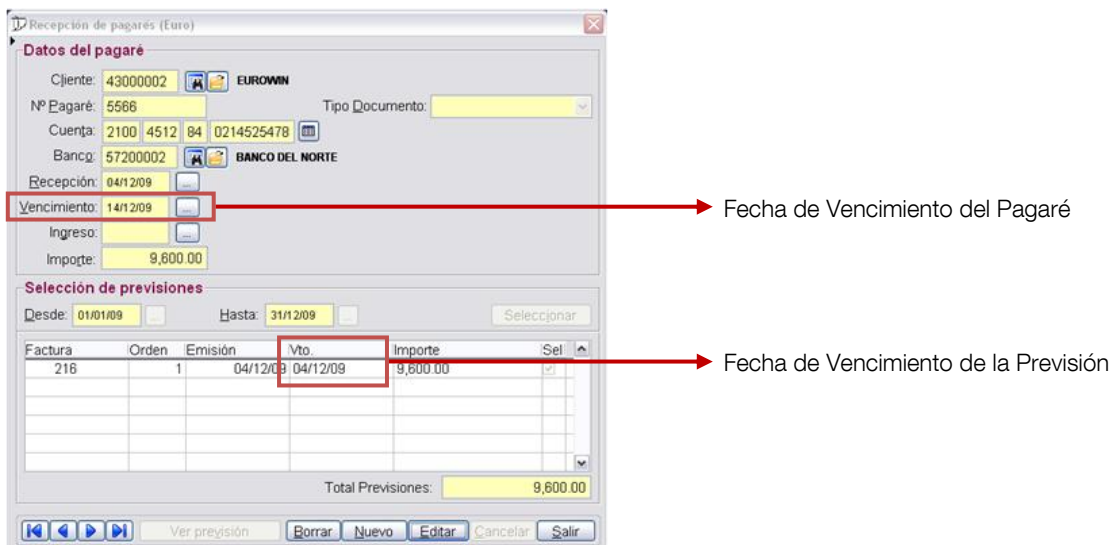
Mediante la Recepción de Pagarés se pueden introducir los datos de pagarés de cobro. Los pagarés se generarán a partir de previsiones de cobro de las facturas previamente emitidas, es decir: los pagarés se generan a partir de previsiones de cobro ya existentes.

Después de rellenar los campos correspondientes del cliente, número de pagaré, cuenta corriente del cliente, cuenta contable, etc., se acotará las fechas de vencimiento de las previsiones y de las que aparecen en la pantalla se marcan las que entran en el pagaré, en la columna Sel. Y se pulsa el botón Aceptar. De esta forma, ya se tendrá introducido el pagaré.

La contabilización del pagaré se realiza desde la opción Actualización de Pagarés. Una vez contabilizado, aparecen las opciones Ver Asiento del cobro y Desasentar Pagaré.

#### 7.2.2.1. Pagarés al Cobro (Sin utilizar la 431)

Para contabilizar un pagaré al cobro, es decir, sin utilizar la cuenta de Efectos de Clientes (431), se debe realizar desde la pantalla de "Actualización de Pagarés". En este caso, el programa realiza un único asiento.



En la Actualización de Pagarés:

Actualización de pagarés de cobro

**Criterios de selección**

Fecha Vencimiento  Fecha Recepción

Desde fecha: 01/1/2009 Hasta fecha: 14/1/2009

Banco Inicial: 57000000 Banco Final: 57200004

Tipo documento: TODOS LOS TIPOS  Ingresar en cuenta  Actualizar cobro pagarés  Todos

**Selección de Pagarés**

Pagaré	Ciente	Nombre	Importe	Vto.	Sel	F.A.
5566	43000002	EUROWIN	9,600.00	14/12/09	<input checked="" type="checkbox"/>	

Total pagarés: 9,600.00

Seleccionar todos  Contabilizar todos los pagarés al mismo banco  Permitir cambiar Banco para cada pagaré

Seleccionar pagarés **Generar asiento** Imprimir pagarés Cancelar Salir

GESTIÓN DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

Asiento Fecha: 553 14/1/2009

Nombre: BANCO DEL NORTE Saldo: 17,024.99 Descuadre: 0.00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
57200002	COBRO DE PAGARÉS	9,600.00		<input type="checkbox"/>		
43000002	COBRADO PAGARÉ 5566		9,600.00	<input type="checkbox"/>		

Nuevo 9,600.00 9,600.00

Registro de IVA

Cód.	Base IVA	% IVA	Imp. IVA	% REC	Imp REC

Contabilizar pagaré

Cliente: EUROWIN

Importe: 9,600.00

Banco: 57200002 BANCO DEL NORTE

Fecha: 14/1/2009

Aceptar Cancelar

Fecha de Cobro del Pagaré

### 7.2.2.2. Pagarés utilizando la cuenta de Efectos de Clientes (431) y Descuento (5208)

Si se desea utilizar la cuenta de clientes, efectos a cobrar (431), debemos activar la opción existente en el Mantenimiento de empresa >> Configuración de Gestión >> Opciones generales >> Opciones de Contabilidad "Asentar Pagarés a través de cuentas de efectos a cobrar".

En la Recepción de Pagarés, el programa generará un asiento contable utilizando la cuenta de efectos a cobrar.

En la Actualización de Pagarés, al trabajar con descuento se marcan con las siguientes opciones:

- **Ingresar en Cuenta:** El programa mostrará únicamente los pagarés que no tengan indicada la Fecha de Ingreso. Al pie de la pantalla aparece el botón para generar el segundo asiento utilizando la cuenta de descuento (5208).

- **Actualizar Cobro:** El programa mostrará únicamente los pagarés que tengan Fecha de Ingreso. (Esta fecha se actualiza automáticamente en la pantalla de Recepción de Pagarés). Al pie de la pantalla aparece el botón para generar el último asiento.

Recepción de pagarés (Euro)

**Datos del pagaré**

Cjente: 43000002 EUROWIN  
 Nº Pagaré: 6655 Tipo Documento:  
 Cuenta: 2100 2354 59 0356487548  
 Banc: 57200002 BANCO DEL NORTE  
 Recepción: 04/12/09  
 Vencimiento: 14/12/09  
 Ingreso:  
 Importe: 9.600,00

**Selección de previsiones**

Desde: 01/01/09 Hasta: 31/12/09

Factura	Orden	Emisión	Vto	Importe	Sel
216	1	04/12/09	04/12/09	9.600,00	

Total Previsiones: 9.600,00

GESTION DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

Asiento 553 Fecha 04/12/09

Nombre: EUROWIN SOFT Saldo: 11.520,00 Descuadre: 0,00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
43100002	P: 6655 CL: 3000002 VTO: 14/12/09	9.600,00				
43000002	P: 6655 CL: 3000002 VTO: 14/12/09		9.600,00			

Nuevo 9.600,00 9.600,00

Actualización de pagarés de cobro

**Criterios de selección**

Desde fecha: 01/12/09 Hasta fecha: 14/12/09  
 Banco Inicial: 57000000 Banco Final: 57200004  
 Tipo documento: TODOS LOS TIPOS

**Selección de Pagarés**

Pagaré	Cliente	Nombre	Importe	Vto	Sel
6655	43000002	EUROWIN	9.600,00	14/12/09	<input checked="" type="checkbox"/>

Total pagarés: 9.600,00

Generar asiento

GESTION DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

Asiento 554 Fecha 04/12/09

Nombre: BANCO DEL NORTE Saldo: 17.024,99 Descuadre: 0,00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
57200002	COBRO DE PAGARES	9.600,00				
52080002	CL: 3000002 VTO: 14/12/09 B002		9.600,00			

Nuevo 9.600,00 9.600,00

Actualización de pagarés de cobro

**Criterios de selección**

Desde fecha: 01/12/09 Hasta fecha: 14/12/09  
 Banco Inicial: 57000000 Banco Final: 57200004  
 Tipo documento: TODOS LOS TIPOS

**Selección de Pagarés**

Pagaré	Cliente	Nombre	Importe	Vto	Sel
6655	43000002	EUROWIN	9.600,00	14/12/09	<input checked="" type="checkbox"/>

Total pagarés: 9.600,00

Generar asiento

GESTION DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

Asiento 555 Fecha 14/12/09

Nombre: EFECTOS DESCONTADOS Saldo: -0,360,25 Descuadre: 0,00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
52080002	COBRO DE PAGARES	9.600,00				
43100002	Ingreso remesas 04/12/09		9.600,00			

Nuevo 9.600,00 9.600,00

### 7.2.2.3. Pagarsés utilizando la cuenta de Efectos de Clientes (431) sin Descuento (5208)

En este caso, el programa realizará un primer asiento utilizando la cuenta 431 y en el momento del cobro se realiza el segundo asiento para finalizar el circuito:

Recepción de pagarés (Euro)

**Datos del pagaré**

Cliente: 43000002 EUROWIN  
 NP Pagaré: 6655 Tipo Documento:   
 Cuenta: 2100 2354 59 0356487548  
 Banc: 57200002 BANCO DEL NORTE  
 Recepción: 04/12/09  
 Vencimiento: 14/12/09  
 Ingreso:   
 Importe: 9.600,00

**Selección de previsiones**

Desde: 01/01/09 Hasta: 31/12/09

Factura	Orden	Emisión	Vto	Importe	Sel
216	1	04/12/09	04/12/09	9.600,00	

Total Previsiones: 9.600,00

GESTION DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

Asiento Fecha: 553 04/12/09

Nombre: EUROWIN SOFT Saldo: 11.520,00 Descuadre: 0,00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
43100002	P. 6655 CL: 3000002 VTO: 14/12/09	9.600,00				
43000002	P. 6655 CL: 3000002 VTO: 14/12/09		9.600,00			

Registro de IVA

Actualización de pagarés de cobro

**Criterios de selección**

Desde fecha: 01/12/09 Hasta fecha: 14/12/09  
 Banco Inicial: 57000000 Banco Final: 57200004  
 Tipo documento: TODOS LOS TIPOS Actualizar cobro pagarés

**Selección de Pagarés**

Pagaré	Cliente	Nombre	Importe	Vto	Sel
6655	43000002	EUROWIN	9.600,00	14/12/09	

Total pagarés: 9.600,00

Generar asiento

GESTION DE ASIENTOS EUROWIN [SAGE EUROWIN Ejercicio 01/01/09 - 31/12/09]

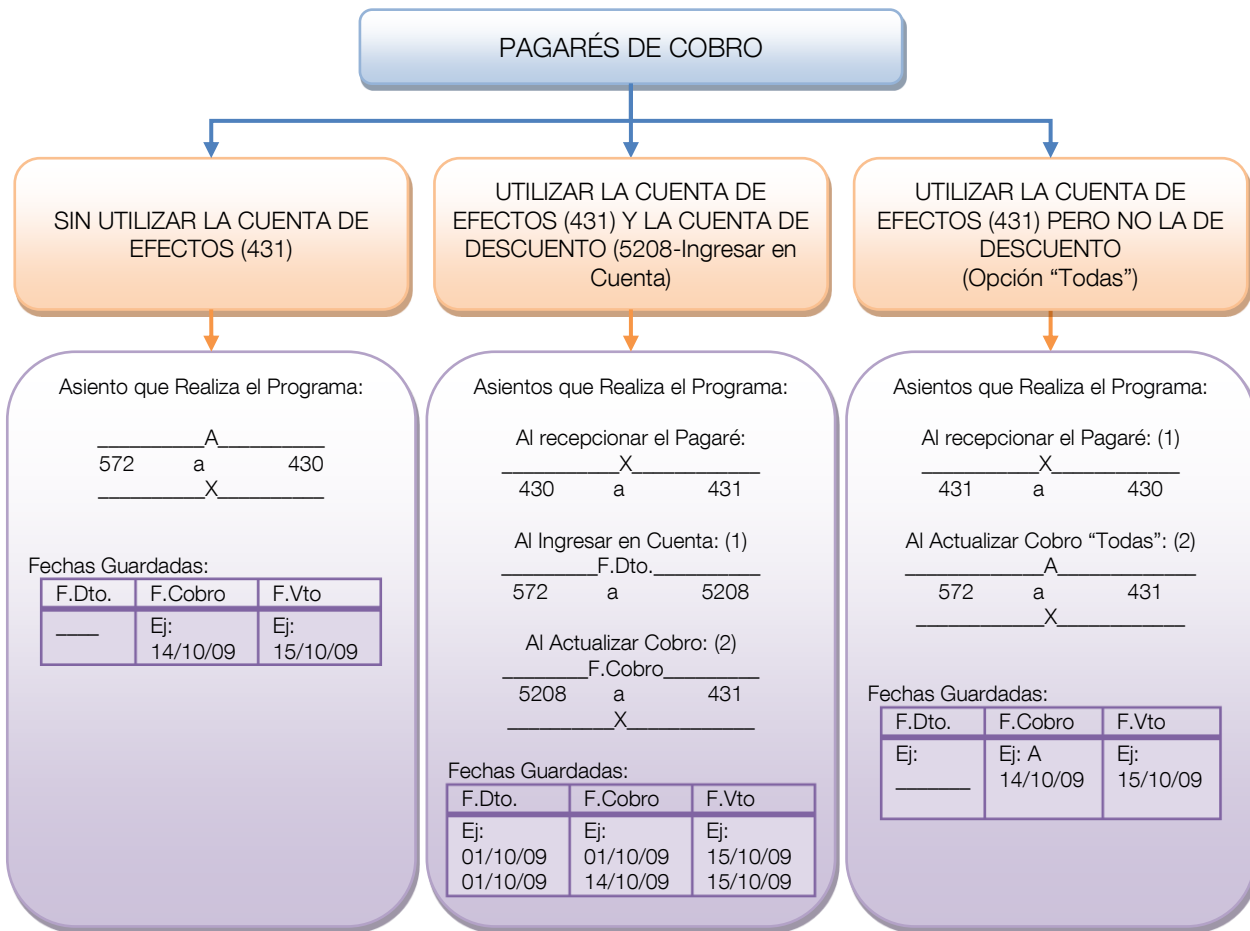
Asiento Fecha: 555 14/12/09

Nombre: BANCO DEL NORTE Saldo: 17.024,99 Descuadre: 0,00

Cuenta	Definición	Debe	Haber	S	Sec.	Importe
57200002	COBRO DE PAGARÉS	9.600,00				
43100002	COBRADO PAGARÉ 6655		9.600,00			

Registro de IVA

A modo de Resumen, las posibilidades de trabajar Pagars de Cobro son las siguientes:



DONDE...	
A:	Fecha de Cobro
F. Dto.:	Fecha de Descuento.
F.Vto.:	Fecha Vencimiento.
V1:	Fecha Vencimiento 1 (de una prevision).
V2:	Fecha Vencimiento 2 (de una prevision).

### 7.2.3. Pagars incluidos en Remesas Bancarias (Novedad)

Se ha incorporado la posibilidad de generar Remesas Bancarias de Cobro de Pagars, en el menú Contabilidad >> Previsiones >> Remesas bancarias de cobro. En el momento de generar la remesa bancaria, si se desea incluir pagars se deberá seleccionar la opción Pagars en "Documento a incluir".



## 7.3. Tratamiento del riesgo diferenciado según el cobro sea a descuento o a gestión de cobro.

En este apartado se analiza el control del Riesgo de Cobro de Clientes, viendo el tratamiento que da Eurowin según el cobro sea a Descuento o simplemente a Gestión de cobro.

Se indican los datos que se presentan con el botón “Riesgo” de la ficha del cliente, cómo analizar el Listado de Autocartera, el Listado de Riesgo Bancario y el Listado de Excedidos de Crédito.

Es decir, se detalla toda la información necesaria para conocer a qué clientes la empresa está financiando y asumiendo un mayor Riesgo.

### 7.3.1. ¿Qué datos muestra el botón “Riesgo” de la ficha del cliente?

En la pestaña Facturación del Mantenimiento de Clientes se dispone de toda la gestión del Riesgo por cliente:

The image shows two screenshots from the Eurowin software. The first screenshot is the 'Mantenimiento de clientes (Euro)' window, specifically the 'Facturación' tab. A red box highlights the 'Límite de crédito' section within this window, and a red arrow points from this box to the second screenshot. The second screenshot is the 'Límite de crédito' window for client 'EUROWIN', which displays a summary of credit risk data in Euros.

Cliente: EUROWIN	
Pedidos pendientes de servir	0.00
Albaranes pendientes de facturar	35,461.84
Facturas pendientes de cobro	0.00
Facturas en negociación de cobro	0.00
Fras. ptes. de cobro en remesas y pagarés	578.76
Total de impagos: 0	0.00
Efectos Impagados (4315)	0.00
<b>Total Pendiente de Cobro</b>	<b>36,040.60</b>
Límite de Crédito	0.00
<b>CRÉDITO DISPONIBLE</b>	<b>-36,040.60</b>

El Riesgo o Límite de Crédito se calcula de la siguiente manera:

Pedidos Pendientes de Servir (se suma o no en función de la configuración comentada anteriormente) + Albaranes Pendientes de Facturar + Facturas Pendientes de Cobro (previsiones pendientes) + Facturas en Negociación de Cobro + Facturas Pendientes en Remesas y Pagarés = TOTAL PENDIENTE DE COBRO.

También se visualizan a nivel informativo los impagos del cliente en el campo “Total impagos”, tanto el número de recibos impagados como el importe.

En la casilla “Efectos impagados (4315)” se muestran aquellos asientos realizados a la cuenta 4315nnnn, donde *nnnn* es la terminación del código del cliente.

NOTA: Hay que tener en cuenta que algunos puntos son configurables por el usuario. Consultar en el apartado [Riesgo de los Clientes. Posibilidades de Configuración](#).

Desde la pantalla del Riesgo es posible navegar a los diferentes documentos que se encuentran en alguna de las situaciones que comportan Riesgo: Pedidos pendientes de servir, Albaranes pendientes de facturar, Facturas pendientes de cobro (previsiones pendientes), Facturas en negociación de cobro, Facturas pendientes en remesas y pagarés.

#### Pedidos Pendientes de Servir

Se visualizan todos los pedidos pendientes de servir con el IVA incluido y restándose, si las hay, las entregas a cuenta de los pedidos pendientes.

Número	Fecha	Imp.Pendiente
22	02/11/09	39.33
201	09/12/09	57.87

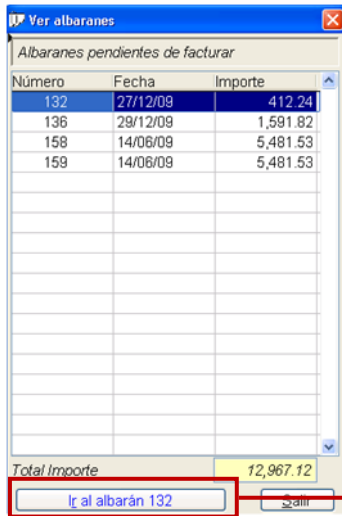
Total Importe 97.21

Ir al pedido 22 Salir

Si se desea obtener información detallada acerca de los pedidos pendientes de servir, mediante el botón “Ir al pedido” se podrá navegar al documento. Según donde esté situado el cursor visualizaremos un pedido u otro.

#### Albaranes Pendientes de Facturar

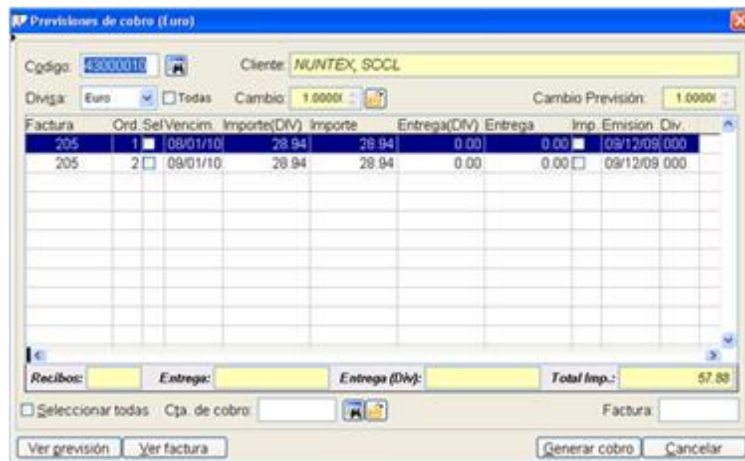
Se visualizan todos los albaranes pendientes de servir con el IVA incluido, restando, si las hay, las entregas a cuenta de los albaranes pendientes. En este apartado se muestran TODOS los albaranes pendientes de facturar, tanto si están marcados facturables como no facturables (entendiendo que ésta es una situación transitoria).



Si se desea obtener información detallada acerca de los albaranes pendientes de facturar, mediante el botón "Ir al albarán" se podrá navegar al documento. Según donde esté situado el cursor visualizaremos un pedido u otro.

### Facturas Pendientes de Cobro

Se visualizan todas las facturas pendientes de cobro a través de la pantalla de las previsiones de cobro.



### Facturas en Negociación de Cobro

Permite visualizar todas las facturas que están en negociación de cobro, es decir, previsiones cobradas en sus diferentes estados — ya sean libres (que exista una fecha de cobro), incluidas en Remesas (que exista una fecha de vencimiento = fecha de cobro) o incluidas en Pagaré (que exista una fecha de cobro) — que todavía no han superado los días de riesgo configurados en el fichero de empresa (o según la opción de días de riesgo por forma de pago).

Es decir, una factura desaparece de la casilla de "Negociación de cobro" en el momento que hayan transcurrido los días de riesgo contados a partir de la fecha de cobro.

Excepción: No aparecen las previsiones que se han cobrado por una cuenta de caja (570).

Ver facturas

Ver facturas en negociación de cobro

Factura	Fecha cobro	Fecha vencio.	Importe
89	30/11/09	19/11/09	8.961,09
94	04/12/09	04/12/09	8.598,86

Total Importe: 17.559,95

Ir a la previsión 89

Si se desea obtener información detallada acerca de las facturas en negociación de cobro, mediante el botón "Ir a la previsión" se podrá navegar al documento. Según donde esté situado el cursor visualizaremos un pedido u otro. Además se visualiza para cada factura su fecha de cobro y de vencimiento.

Previsiones de cobro (Euro)

Datos de la factura

Eactura: 89 Orden: 1 Año: 2009 Includa en Remesa: 2

Ciente: 43000010 NUNTEX, SCCL C. Refundida:

Importe: 8.961,09 Divisa: Euro

Emisión: 20/11/09 Vencimiento: 19/11/09

Cobro: 30/11/09 Descuento:

Banco: 57200001 BANCOS

F. Pago: 02 CRÉDITO A 30 DIAS

Vendedor: 01 JORDI BOSCH SELLERS

Cobrador: 01 JORDI BOSCH SELLERS

Datos Bancarios

Entidad: BANCO DEL SUR Cta. Cte.: 0182 1064 28 0101234467

Pagaré

Includa en Pagaré: Vencimiento: Importe: 0,00

Contabilizar cobro Ver asiento Impago Previsiones Borrar Nuevo Editar Cancelar Salir

Facturas Pendientes en Remesas y Pagarés:

Permite visualizar las previsiones que están incluidas en una Remesa o en un Pagaré que todavía no está cobrado.

Previsiones pendientes en remesas o pagares

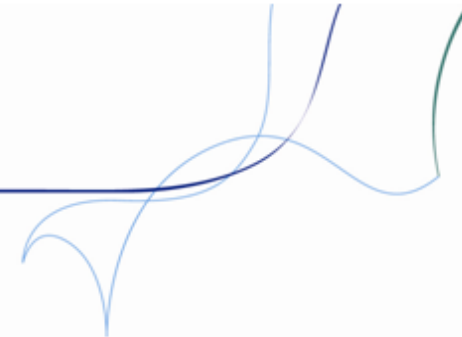
Ver Pendientes en remesas o pagares

Número	Fecha emisión	Fecha dto.	Fecha vencio.	Importe
92	10/11/09		10/12/09	960,01
117	15/12/09	06/12/09	20/12/09	256,90
203	09/01/09	15/12/09	15/12/09	356,67
203	09/01/09	15/12/09	15/12/09	356,67
203	09/01/09	15/12/09	15/12/09	356,66
204	09/12/09	10/12/09	15/12/09	356,67
204	09/12/09	10/12/09	15/12/09	356,67
204	09/12/09	10/12/09	15/12/09	356,66

Total Importe: 3.356,91

Ir a

Si se desea obtener información detallada acerca de las facturas pendientes en Remesas y Pagarés, mediante el botón "Ir a" se podrá navegar al documento. (Remesas o pagaré según corresponda). Según donde esté situado el cursor visualizaremos un pedido u otro. Además se visualiza para cada factura su fecha de emisión, fecha de descuento del pagaré o remesa y de vencimiento de la previsión, en remesas, o del pagaré, en pagarés.



En el caso que se trabaje con la cuenta de descuento (5208) se visualiza la fecha del descuento de la Remesa o del Pagaré. Se entenderá que, si existe fecha de descuento pero no fecha de cobro, está pendiente y por tanto, aparecerá en esta parte.

A modo de Resumen se facilita un cuadro con las diferentes situaciones para poder visualizar las previsiones en cada momento según su estado:

	PENDIENTE		PDTE. EN REMESAS Y PAGARES		EN NEGOCIACIÓN DE COBRO	
	APARECE	DESAPARECE	APARECE	DESAPARECE	APARECE	DESAPARECE
<b>PREVISIÓN SUELTA</b> (no incluida en remesa ni pagaré)  (No importa si el vencimiento es mayor o menor a la fecha de cobro, ya que siempre se tiene en cuenta la fecha de cobro)	Al generar la previsión	Cuando existe un asiento de cobro			Cuando existe un asiento de cobro	Fecha cobro + días de riesgo
<b>PAGARE</b>						
* Con DESCTO.	No sale pq hay pagaré		Al crear el pagaré	A partir fecha cobro real (fecha de cobro, si es diferente a la fecha de desccto.)	A partir fecha cobro real	Fecha cobro + días de riesgo
* Sin DESCTO. (sin 431 activado o con 431 activado, pero sin ingresar en cuenta)	No sale pq hay pagaré		Al crear el pagaré	A partir fecha cobro	A partir fecha cobro	Fecha cobro + días de riesgo
<b>REMESA</b>						
* Con DESCUENTO- Asentar remesa por vencimientos (se distinguirá porque existe fecha de descuento y en los demás casos estará vacía)	No sale		Al crear la remesa	A partir de la fecha de vencimiento	A partir de la fecha de vencimiento	Fecha de vencimiento + días de riesgo
* Sin DESCUENTO - Asiento normal de cobro de remesa	No sale		Al crear la remesa	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro	Fecha de cobro + días de riesgo
* Asentar remesa por vencimientos + No utilizar cuenta efectos descontados	No sale		Al crear la remesa	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro	Fecha de cobro + días de riesgo

NOTA: En el caso de remesas cobradas con descuento previo, la fecha de vencimiento coincide con la fecha de cobro.

**CASO DE CLIENTES CON CLIENTE FACTURA ASOCIADO**

Aquellos clientes que tienen asociado un cliente factura disponen de pedidos y albaranes acumulados a su cuenta, en cambio las facturas y previsiones correspondientes se acumulan al cliente factura.

Es por ello que cuando se realiza la consulta del riesgo en un cliente factura, en pedidos pendientes se muestra también la suma de todos los pedidos pendientes de todos los clientes que tengan asociado el cliente factura en cuestión y en albaranes pendientes también se muestra el importe resultante de la suma de todos los albaranes pendientes de todos los clientes que tienen asociado el mismo cliente factura que se está consultando, restando las entregas a cuenta de pedidos y albaranes pendientes.

### 7.3.2. ¿Cómo se analiza el Listado de Autocartera?

**Listado de autocartera**

**Fechas**  
 Desde: 01/01/09 ... Hasta: 31/12/09 ...  Vencimiento  Emisión

**Ruta**  
 Desde: [ ] [A] [B] Hasta: 03 [A] [B]

**Cliente**  
 Desde: 43000001 [A] [B] Hasta: 43100062 [A] [B]

**Importes**  
 Acotar por importes: Mínimo: [ ] Máximo: [ ]

**Vendedor y Cobrador**  
 Vendedor: [ ] [A] [B] Cobrador: [ ] [A] [B]

**Formas de pago**

Cód.	Nombre	Sel.
01	CONTADO	<input checked="" type="checkbox"/>
02	CRÉDITO A 30 DIAS	<input checked="" type="checkbox"/>
03	CRÉDITO A 60 DIAS	<input checked="" type="checkbox"/>
04	CRÉDITO A 90 DIAS	<input checked="" type="checkbox"/>

En Blanco

**Divisa**  
 Todas las Monedas Divisa: Euro

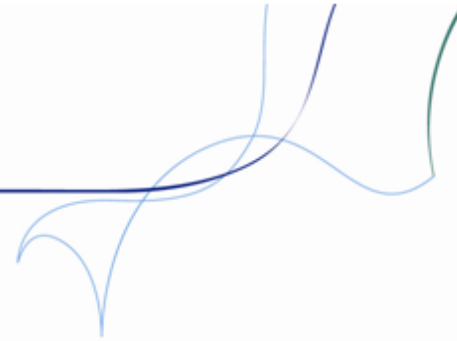
**Opciones**  
 Normales  Impagadas  
 En Pagaré  En Remesa  Previsiones Libres  
 Filtrar los pagarés por la fecha de vencimiento del pagaré  
 Pendientes de cobro  
 Asentadas cobradas con riesgo (sin descuento)  
 Descontadas en remesas y pagarés  
 Con Subtotales  Cliente  Vencimiento  Forma de Pago

Pantalla  Impresora

El listado de Autocartera permite llevar un control de todas las provisiones de cobro, tanto si están asentadas cobradas con Riesgo, Descontadas en Remesas o en Pagará, pendientes, pendiente incluido en Remesa o pendiente incluido en Pagaré.

A continuación se detallan las novedades del Listado:

- En Pagaré: Al marcar incluidos en pagarés se puede seleccionar si se desea filtrar y mostrar la fecha del vencimiento del pagaré.
- En Remesa.
- Previsiones Libres: Se entiende que son las provisiones que no están incluidas ni en una Remesa ni en un Pagaré.



Una vez seleccionado el tipo de documentos que se quiere visualizar, se podrán marcar las siguientes opciones: (Estas opciones no son excluyentes, es decir, se pueden seleccionar todas o sólo las que se desee).

- Pendientes de Cobro.
- Asentadas cobradas con Riesgo (sin descuento).
- Descontadas en Remesas y Pagarés.

Por defecto viene activada la opción "Pendiente de Cobro".

La información resultante del listado va en función de la configuración. Por tanto si se activa:

### Previsiones Libres + Pendientes de Cobro

Aparecerán todas las provisiones no cobradas y no incluidas en pagaré ni en remesa.

### Previsiones Libres + Asentadas Cobradas con riesgo:

Aparecerán las provisiones no incluidas en un pagaré o una remesa que tengan fecha de cobro. No se mostrarán cuando la fecha del sistema sea mayor que la fecha de cobro más los días de riesgo.

### Remesa + Pendiente de Cobro:

Aparecerán las provisiones incluidas en una remesa no contabilizada (no asentada).

### Remesa + Asentada Cobrada con Riesgo:

Aparecerán las provisiones incluidas en una remesa que tengan fecha de cobro y no tengan fecha de descuento. Se mostrarán hasta que la fecha del sistema sea mayor que la fecha de cobro más los días de riesgo.

### Remesa + Descontada en Remesas o Pagarés:

Aparecerán las provisiones incluidas en una remesa que tenga fecha de cobro y fecha de descuento. Se mostrarán hasta que la fecha del sistema sea mayor que la fecha de vencimiento más los días de riesgo.

### Pagaré + Pendiente de Cobro:

Aparecerán las provisiones incluidas en un pagaré sin cobrar ni descontar, es decir, provisiones sin fecha de cobro ni fecha de descuento con pagaré.

### Pagaré + Asentada Cobrada con Riesgo:

Aparecerán las provisiones incluidas en un pagaré que tengan fecha de cobro y no fecha de descuento. Se mostrarán hasta que la fecha del sistema sea mayor que la fecha de cobro más los días de riesgo.

### Pagaré + Descontada en Remesas o Pagarés:

Aparecerán las provisiones incluidas en un pagaré que tenga fecha de descuento. Desaparecerán cuando la fecha de cobro sea diferente a la fecha de descuento y la fecha del sistema sea mayor que la fecha de cobro más los días de riesgo.

### 7.3.3. ¿Cómo se analizan los datos del Listado de Riesgo Bancario?

El listado de Riesgo Bancario muestra las previsiones que están en riesgo en el periodo acotado según el filtro de fechas de la parametrización.

¿Cuándo se considera que están en RIESGO? ¿Qué previsiones deben mostrarse?

Aparecerán en el listado las previsiones que cumplan estas condiciones:

- Tener fecha de cobro y banco.
- Que alguno de los días del periodo de riesgo (definido a continuación) recaiga en el periodo de filtro del listado.

El periodo de Riesgo se define como:

**Si no existe fecha de descuento en la Previsión:**

Periodo de riesgo = días definidos a partir de la fecha de cobro + días de riesgo.

**Si existe fecha de descuento en la previsión:**

**Si la previsión está incluida en un pagaré:**

Periodo de riesgo = días definidos a partir de la fecha de descuento hasta la fecha de cobro + días de riesgo, siempre que la fecha de descuento sea diferente a la fecha de cobro.

Mientras que la fecha de descuento es igual a la fecha de cobro, la previsión deberá mostrarse en el listado (es decir, forma parte del periodo de riesgo).

**Si la previsión está incluida en una remesa:**

Periodo de riesgo = días definidos a partir de la fecha de descuento hasta la fecha de cobro + días de Riesgo.

Además, se podrá filtrar la información mediante estas dos opciones:

**Sólo efectos descontados en remesas pendientes de vencer**

De las previsiones mostradas en el listado, sin esta marca activa se extraerán las incluidas en una remesa que tenga fecha de descuento y cuya fecha cobro sea mayor a la fecha del sistema.

**Sólo efectos descontados en pagarés pendientes de vencer**

De las previsiones mostradas en el listado, sin esta marca activa se extraerán las incluidas en un pagaré que tenga fecha de descuento y cuya fecha cobro sea mayor a la fecha del sistema.

NOTA: Por defecto, la acotación de los bancos es de 572 (primer banco creado) a 572 (último banco creado). No se acota desde la 570, ya que una cuenta de caja no implica riesgo.

A continuación se detalla un resumen de los datos que aparecerán en el Listado según las diferentes acotaciones realizadas en la parametrización:

	RIESGO BANCARIO DEL PERIODO INDICADO		Sólo efectos descontados pdtes. De vencer en remesas	Sólo efectos descontados pdtes. De vencer en pagará
	APARECE	DESAPARECE		
<b>PREVISIÓN SUELTA</b> (no incluida en remesa ni pagará) <small>(No importa si el vencimiento es mayor o menor a la fecha de cobro, ya que siempre se tiene en cuenta la fecha de cobro)</small>	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro + días de riesgo	Nada	Nada
	APARECE	DESAPARECE		
<b>PAGARÉ</b>				
* Con DESCTO.	A partir de fecha de descuento	Quando f.descoto es diferente a la fecha de cobro, a partir de la fecha de cobro + días de riesgo	Nada	De las previsiones mostradas en el listado sin esta marca, deberá extraer aquellas incluidas en un pagará y que tengan fecha de descuento y cuyo vencimiento sea mayor a la fecha del sistema.
* Sin DESCTO. (sin 431 activado o con 431 activado, pero sin ingresar en cuenta)	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro + días de riesgo	Nada	Nada
	APARECE	DESAPARECE		
<b>REMESA</b>				
* Con DESCUENTO - Asentar remesa por vencimientos (se distinguirá porque existe fecha de descuento y en los demás casos estará vacía)	A partir de fecha de descuento	A partir fecha de vencimiento + días de riesgo	De las previsiones mostradas en el listado sin esta marca, deberá extraer aquellas incluidas en una remesa y que tengan fecha de descuento y cuyo vencimiento sea mayor a la fecha del sistema.	Nada
* Sin DESCUENTO - Asiento normal de cobro de remesa	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro + días de riesgo	Nada	Nada
* Asentar remesa por vencimientos + No utilizar cuenta efectos descontados	A partir fecha de cobro	A partir fecha de cobro + días de riesgo	Nada	Nada

NOTA: En el caso de remesas cobradas con descuento previo, la fecha de vencimiento coincide con la fecha de cobro.

### 7.3.4. ¿Qué datos muestra el Listado de Excedidos de Crédito?

El listado de Excedidos de Crédito permite visualizar los clientes que superan el límite de crédito configurado en su ficha, es decir, visualizamos el importe pendiente, el crédito y el exceso de crédito. El cálculo del Riesgo en este Listado es exactamente el mismo que el del Riesgo del Cliente. (Véase apartado [Botón Riesgo](#) de la Ficha del Cliente).

Código	Cliente	Pendiente	Crédito	Exceso
<b>EXCEDIDO DE CRÉDITO EN Euro</b>				
43000002	EUROWIN	40,673.89	1,500.00	39,173.89
	<b>TOTAL PENDIENTE</b>	<b>40,673.89</b>		<b>39,173.89</b>

### 7.3.5. ¿Cómo conocer el plazo medio de cobro de los Clientes?

Para conocer el plazo medio de cobro, Eurowin dispone del Listado de Previsiones Cobradas.

Este listado permitirá el cálculo de plazos medios entre:

- **Cobro- Vencimiento:** Calcula la diferencia entre la fecha de cobro y la fecha de vencimiento. Se pueden controlar los días de retraso o adelanto en el cobro.
- **Vencimiento- Emisión:** Calcula la diferencia entre la fecha de vencimiento de la previsión y la fecha de emisión.
- **Cobro-Emisión:** Calcula la diferencia entre la fecha de cobro y la fecha de emisión.

The screenshot shows a dialog box titled "Listado de previsiones cobradas". It has three main sections:
 

- Fechas:** "Desde: 01/01/09" and "Hasta: 31/12/09". Below are radio buttons for "Fecha emisión", "Fecha vencimiento", and "Fecha cobro".
- Cliente:** "Desde: 43000001" and "Hasta: 43100010".
- Opciones:** "Cálculo fecha:" with radio buttons for "Cobro-Vencimiento" (selected), "Cobro-Emisión", and "Vencimiento-Emisión". "Ordenado por:" with radio buttons for "Adelanto" (selected) and "Retraso". At the bottom, radio buttons for "Pantalla" (selected) and "Impresora".

 Buttons for "Aceptar" and "Salir" are at the bottom right.

## 7.3.6. Diferentes situaciones según el Tratamiento del Cobro

### 7.3.6.1. Caso 1: Cobro "Normal" sin remesa ni pagaré

#### PREVISIÓN CON VENCIMIENTO < COBRO

##### A.- Cobro por caja

- A.1. BOTÓN RIESGO DE LA FICHA DE CLIENTE: No aparece
- A.2. EXCEDIDOS DE CRÉDITO: No aparece
- A.3. LISTADO DE AUTOCARTERA: No aparece
- A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Sale en riesgo a partir de la **FECHA DE COBRO**.

Desaparece a partir de fecha de cobro más días de riesgo.

Aunque en el caso del cobro por caja, realmente no existe riesgo, por lo que la acotación del listado mostrada por defecto es de las cuentas 572 y no 570. Si al usuario le interesa visualizar el riesgo del cobro por caja puede acotar desde 570 hasta 570 y así no se elimina la opción de ver el riesgo de la cuenta de efectivo.

##### B.- Cobro por banco

- B.1. BOTÓN RIESGO DE LA FICHA DE CLIENTE: Sale en Facturas en negociación de cobro a partir de la **FECHA DE COBRO**. Desaparece a partir de la fecha de cobro más días de riesgo.

Si la previsión está cobrada con fecha avanzada y se consulta el riesgo con fecha anterior a este cobro, la previsión no se mostrará en la casilla de pendientes y sí en la casilla de negociación de cobro, ya que realmente, a la fecha del sistema está cobrada, aunque con una fecha avanzada.

- B.2. EXCEDIDOS DE CRÉDITO: Sale a partir de la **FECHA DE COBRO**. Desaparece a partir de la fecha de cobro más días de riesgo.
- B.3. LISTADO DE AUTOCARTERA: No aparece cuando únicamente se selecciona la opción de visualizar las previsiones pendientes (porque la previsión ya está cobrada), pero sí aparece cuando se selecciona “Asentadas cobradas con riesgo”, mostrándose a partir de la fecha de cobro más los días de riesgo.
- B.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Sale en riesgo a partir de la **FECHA DE COBRO**. Desaparece a partir de la fecha de cobro más días de riesgo.

### 7.3.6.2. Caso 2: Cobro “Normal” sin remesa ni pagaré

#### PREVISIÓN CON VENCIMIENTO > COBRO

##### A.- Cobro por caja

- A.1. BOTÓN RIESGO DE LA FICHA DE CLIENTE: No aparece
- A.2. EXCEDIDOS DE CRÉDITO: No aparece
- A.3. LISTADO DE AUTOCARTERA: No aparece
- A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Sale en riesgo a partir de la **FECHA DE COBRO**.

Desaparece a partir de fecha de cobro más los días de riesgo.

Aunque, en el caso del cobro por caja, realmente no existe riesgo, por lo que la acotación del listado mostrada por defecto es de las cuentas 572 y no 570. Si al usuario le interesa visualizar el riesgo del cobro por caja, podrá acotar desde 570 hasta 570 y así no se elimina la opción de ver el riesgo de la cuenta de efectivo.

##### B.- Cobro por banco

- B.1. BOTÓN RIESGO DE LA FICHA DE CLIENTE: Sale en Facturas en negociación de cobro a partir de la **FECHA DE COBRO**. Desaparece a partir de la fecha de cobro más los días de riesgo.  
Si la previsión está cobrada con fecha atrasada (posterior al vencimiento) y se consulta el riesgo con fecha anterior a este cobro, la previsión aparece en la casilla de pendientes en lugar de negociación de cobro, ya que realmente, a la fecha del sistema no está cobrada.  
Si la previsión está cobrada con fecha atrasada (posterior al vencimiento) y se consulta el riesgo con fecha posterior al este cobro, la previsión no se mostrará en la casilla de pendientes y aparecerá en la casilla de negociación de cobro hasta que hayan transcurrido los días de riesgo.

- B.2. EXCEDIDOS DE CRÉDITO: Sale a partir de la **FECHA DE COBRO**. Desaparece a partir de la fecha de cobro más días de riesgo.  
Igual que el B.1.
- B.3. LISTADO DE AUTOCARTERA: No aparece
- B.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Sale en riesgo a partir de la **FECHA DE COBRO**.  
Desaparece del riesgo a fecha de cobro más días de riesgo.

### 7.3.6.3. Caso 3: Pagaré (Sin utilizar la 431)

#### VENCIMIENTO PREVISIÓN < VENCIMIENTO PAGARÉ

##### A.- No cobrada

- A.1. PREVISIÓN: Mantiene la fecha de vencimiento y muestra la fecha de vencimiento del pagaré.
- A.2. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés”. En la impresión del informe se mostrará, a modo informativo, la fecha de vencimiento del pagaré. (Columna Fecha Vencimiento).
- A.3. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en pagaré” y “Pendiente de cobro” aparece en la columna: “En pagaré Pendiente” donde se visualizará la previsión.  
El filtro de Fechas de Vencimiento, para el caso de los Pagarés consulta la fecha del vencimiento del pagaré.
- A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: No se muestra.

##### B.- Fecha de cobro < vencimiento previsión < vencimiento pagaré

- B.1. BOTÓN RIESGO: Se mostrará en “Pendiente en Remesas y Pagarés” hasta la fecha de cobro. En el momento del cobro desaparece de “Pendiente en Remesas y Pagarés” y aparece en “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha del cobro del pagaré de donde desaparece a partir de la fecha del cobro del pagaré más los días de riesgo.  
NOTA: En este caso no se ha grabado la fecha de descuento, por lo que el programa al comparar la fecha de descuento con la de cobro, como la de descuento no existe interpreta que son diferentes y, por tanto, aplica la fecha de cobro.
- B.2. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en Pagaré” y “Asentada Cobrada con Riesgo”, aparecen en la columna “Pagaré Asentado” las previsiones incluidas en un pagaré que tienen fecha de cobro y NO tienen fecha de descuento. Aparecen siempre independientemente de la fecha en la que se consulte, hasta pasada la fecha de vencimiento más los días de riesgo.
- B.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha cobro del pagaré y desaparece una vez pasado el vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

### C.- Vencimiento previsión < fecha de cobro < vencimiento pagaré

C.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en Remesas y Pagarés” hasta la fecha de cobro. En el momento del cobro desaparece de “Pendiente en Remesas y Pagarés” y aparece en “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha del cobro del pagaré, de donde desaparece a partir de la fecha del cobro del pagaré más los días de riesgo.

NOTA: En este caso no se ha grabado fecha de descuento, por lo que el programa al comparar la fecha de descuento con la de cobro, como la de descuento no existe, interpreta que son diferentes y, por tanto, aplica la fecha de cobro.

C.2. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en Pagaré y “Asentada Cobrada con Riesgo” aparecen en la columna “Pagaré Asentado” aquellas provisiones incluidas en un pagaré, que tienen fecha de cobro y NO tienen fecha de descuento. Aparecen siempre con indiferencia de la fecha en la que se consulte, hasta pasada la Fecha de Vencimiento más los días de riesgo.

C.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha cobro del pagaré y desaparece una vez transcurrido el vencimiento del pagaré más los días de riesgo. Como se puede observar, el funcionamiento en este caso es exactamente igual que en el punto anterior.

### D.- Vencimiento previsión < vencimiento pagaré < fecha de cobro

D.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en Remesas y Pagarés” hasta la fecha del cobro del pagaré. En el momento del cobro del pagaré desaparece de “Pendiente en Remesas y Pagarés” y aparece en “Facturas en negociación de cobro” de donde desaparece a partir de la fecha de cobro del pagaré más los días de riesgo.

D.2. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en Pagaré y “Asentada Cobrada con Riesgo” aparecen en la columna “Pagaré Asentado” aquellas provisiones incluidas en un pagaré, que tienen fecha de cobro y NO tienen fecha de descuento. Aparecen siempre con indiferencia de la fecha en la que se consulte, hasta pasada la Fecha de Vencimiento más los días de riesgo.

D.3. RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha de cobro del pagaré y desaparece una vez transcurrido el cobro del pagaré más los días de riesgo, puesto que la fecha de cobro es mayor que la fecha de vencimiento del pagaré.

#### 7.3.6.4. Caso 4: Pagaré (Sin utilizar la 431)

#### VENCIMIENTO PREVISIÓN > VENCIMIENTO PAGARÉ

##### A.- No cobrada

A.1. PREVISIÓN: En la previsión se mantiene la fecha de vencimiento y se visualiza la fecha de vencimiento del pagaré.

A.2. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés”. En la impresión del informe aparece la fecha de vencimiento del pagaré en la columna Fecha Vencimiento.

A.3. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en Pagaré” y “Pendiente de Cobro” se muestran las previsiones incluidas en un pagaré sin cobrar ni descontar, es decir, previsiones sin fecha de cobro ni fecha descuento con pagaré. “Pendiente en pagarés” y “Pendiente de asentar” muestran la previsión. El filtro de fechas de vencimiento consulta el vencimiento del pagaré.

A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: No se muestra.

#### **B.- Fecha de cobro < vencimiento pagaré < vencimiento previsión**

B.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en Remesas y Pagarés” hasta la fecha del cobro del pagaré. Desaparece de esta casilla y aparece en “Facturas en negociación de cobro” en la fecha del cobro del pagaré y desaparece finalmente, a partir de la fecha del cobro del pagaré más los días de riesgo.

NOTA: en este caso no se habrá grabado fecha de descuento, por lo que el programa al comparar la fecha de descuento con la de cobro, como la de descuento no existe, interpretará que son diferentes y, por tanto, aplicará la fecha de cobro.

B.2. AUTOCARTERA: Al marcar “Incluidas en Pagaré y “Asentada cobrada con riesgo”, aparecerán aquellas previsiones incluidas en un pagaré cobrado, es decir, que tengan fecha de cobro y NO fecha de descuento. Se mostrarán hasta que la fecha del sistema sea mayor que la fecha de vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

B.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Se mostrará a partir de la fecha de cobro de pagaré y desaparece una vez transcurrido el vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

#### **C.- Vencimiento PAGARÉ < fecha de cobro < vencimiento Previsión**

El funcionamiento actual y la solución que se debe adoptar son idénticos al punto SIGUIENTE.

#### **D.- Vencimiento PAGARÉ < vencimiento pREVISIÓN < fecha de cobro**

D.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro del pagaré y saltar a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro del pagaré y desaparecer una vez transcurrida la fecha de cobro del pagaré más los días de riesgo.

D.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Pagarés – Asentada cobrada con riesgo”. Aparecerá hasta pasada la fecha cobro más los días de riesgo.

D.3. RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha de cobro del pagaré y desaparece una vez transcurrido el cobro del pagaré más los días de riesgo.

### 7.3.6.5. Caso 5: pagaré (utilizando la 431)

#### VENCIMIENTO PREVISIÓN < VENCIMIENTO PAGARÉ – SOLO CON PAGARÉ

##### A.- NO COBRADA

- A.1. PREVISIÓN: Mantiene la fecha de vencimiento y muestra la fecha de vencimiento del pagaré.
- A.2. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés”. En la impresión del informe se muestra la fecha de vencimiento del pagaré.  
En la consulta de las previsiones se muestra como FECHA la de vencimiento del pagare.
- A.3. AUTOCARTERA: Al marcar “Pendiente en pagarés y pendiente de asentar” muestra la previsión. El filtro de fechas de vencimiento mira el vencimiento del pagare.
- A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: No se muestra.

##### B.- Fecha de cobro < vencimiento previsión < vencimiento pagaré

###### CASO DE DESCUENTO AUTOMÁTICO DE EUROWIN

- B.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro real del pagaré (esta fecha será la de cobro, si la fecha de cobro es diferente a la fecha de descuento, ya que si las dos fechas son iguales consideramos que está descontada, pero no cobrada). Pasa a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha real de cobro del pagaré y desaparece a partir de la fecha real de cobro del pagaré más los días de riesgo. En el apartado FACTURAS PENDIENTES DE COBRO EN REMESAS Y PAGARÉS se muestra tanto la fecha de vencimiento del pagaré como la fecha del descuento del pagaré (está guardada en la previsión incluida en el pagaré).  
En el apartado de FACTURAS EN NEGOCIACIÓN DE COBRO se muestra tanto la fecha de vencimiento del pagaré o de la previsión (en el caso que no exista pagaré) como la fecha del cobro de la previsión o del pagaré.
- B.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Pagaré – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha vencimiento Pagaré más los días de riesgo.
- B.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha de cobro del pagaré y hasta pasado el vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

##### C.- Vencimiento previsión < fecha de cobro < vencimiento pagaré

El funcionamiento actual y la solución que se debe adoptar son idénticos al punto anterior.

##### D.- Vencimiento previsión < vencimiento pagaré < fecha de cobro

- D.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro del pagaré y salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro del pagaré. Desaparece a partir de la fecha de cobro del pagaré más los días de riesgo.

D.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Pagarés – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha cobro más los días de riesgo.

D.3. RIESGO BANCARIO: Se muestra a partir de la fecha de cobro del pagaré y desaparece una vez pasado el cobro del pagaré más los días de riesgo.

### 7.3.6.6. Caso 6: Remesas

#### A.- No cobrada

A.1. PREVISIÓN: Mantiene la fecha de vencimiento. Marca que está incluida en una remesa.

A.2. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés”. En la impresión del informe se muestra la fecha de vencimiento y emisión de la previsión

A.3. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “REMESA” y “Pendiente de asentar”.

A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: No se muestra.

#### B.- Gestión de cobro - fecha de cobro < vencimiento previsión

B.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa y salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro. Desaparece una vez transcurrida la fecha de cobro más los días de riesgo.

B.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha cobro más los días de riesgo.

B.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de cobro y hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

#### C.- Gestión de cobro - fecha de cobro > vencimiento previsión

C.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro y desaparece una vez transcurrida la fecha de cobro más los días de riesgo.

C.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha cobro más los días de riesgo.

C.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de cobro y hasta pasado el cobro más los días de riesgo.

#### D.- Asentar remesa por vencimiento + no utilizar cuenta de ef. descontados (fecha de cobro = vencimiento previsión)

- D.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro y desaparece a partir de la fecha de cobro más los días de riesgo.
- D.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.
- D.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de cobro y hasta pasado el cobro más los días de riesgo.

### **E.- Asentar remesa por vencimiento (fecha descuento < fecha de cobro = vencimiento previsión)**

#### **CASO DE DESCUENTO AUTOMÁTICO DE EUROWIN**

- E.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de vencimiento de la previsión incluida en la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de vencimiento (que en realidad es la fecha de cobro de la previsión, es decir, que es cuando se anula la deuda del cliente) y desaparece a partir de la fecha de vencimiento más los días de riesgo.
- E.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece siempre, con indiferencia de la fecha en la que se consulte, hasta pasada la fecha de vencimiento de la previsión más los días de riesgo.
- E.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de descuento y desaparece a partir de la fecha de vencimiento más los días de riesgo.

### **7.3.6.7. Caso 7: Pagarés en remesas**

#### **A.- No cobrada**

- A.1. PREVISIÓN: Mantiene la fecha de vencimiento y muestra la fecha de vencimiento del pagaré.
- A.2. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés”. En la impresión del informe se muestra la fecha de vencimiento del pagaré.
- A.3. AUTOCARTERA: Al marcar “Pendiente en pagarés y pendiente de asentar” muestra la previsión. El filtro de fechas de vencimiento consulta el vencimiento del pagaré.
- A.4. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: No se muestra.

#### **B.- Gestión de cobro - fecha de cobro < vencimiento del pagaré**

- B.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro y desaparece una vez transcurrida la fecha de cobro más los días de riesgo.

B.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa o pagaré – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha de cobro de la remesa más los días de riesgo.

B.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de cobro de la remesa y hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

#### C.- Gestión de cobro - fecha de cobro > vencimiento del pagaré

C.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro y desaparece a partir de la fecha de cobro más los días de riesgo.

C.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa o pagaré – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

C.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de cobro y hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

#### D.- Asentar remesa por vencimiento + no utilizar cuenta de ef. descontados (fecha de cobro = vencimiento pagaré)

D.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de cobro de la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de cobro y desaparece a partir de la fecha de cobro más los días de riesgo.

D.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

D.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparecerá desde la fecha de cobro y hasta pasada la fecha de cobro más los días de riesgo.

#### E.- Asentar remesa por vencimiento (fecha descuento < fecha de cobro = vencimiento pagaré)

E.1. BOTÓN RIESGO: Se muestra en “Pendiente en remesas y pagarés” hasta la fecha de vencimiento del pagaré incluido en la remesa; salta a “Facturas en negociación de cobro” a partir de la fecha de vencimiento (que en realidad es la fecha de cobro del pagaré, es decir, que es cuando se anula la deuda del cliente) y desaparece a partir de la fecha de vencimiento más los días de riesgo.

E.2. AUTOCARTERA: Se muestra al marcar “Remesa – Asentada cobrada con riesgo”. Aparece hasta pasada la fecha de vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

E.3. LISTADO DE RIESGO BANCARIO: Aparece desde la fecha de descuento y desaparece a partir de la fecha de vencimiento del pagaré más los días de riesgo.

## 8. TARIFAS DE VENTA

Eurowin 8.0 SQL permite crear tantas tarifas como se necesiten. A cada cliente se asigna una tarifa. En los documentos de venta se aplica automáticamente la tarifa de venta del cliente.

Eurowin también puede trabajar con ofertas de artículos, líneas de descuentos y descuentos por marca, familia, subfamilia y artículo.

### 8.1. Conceptos previos

#### Coste:

Eurowin puede trabajar con distintos costes: último coste, precio medio de compra, precio medio de stock, tarifa proveedor predeterminado.

#### Beneficio:

Es la diferencia entre el precio de venta aplicado y el coste configurado.

#### Margen:

Podemos trabajar los márgenes sobre compra o sobre venta: Porcentaje a aplicar sobre compra (coste) o sobre venta (PVP), para obtener el beneficio. Por lo que el margen será beneficio/coste o beneficio/PVP.

#### Tarifa de venta:

En el programa se pueden crear tantas tarifas como se necesiten para calcular el PVP a aplicar a cada cliente. En el caso de que el cliente no tenga informada ninguna tarifa, recoge la configurada en el mantenimiento de empresa.

#### TCP:

En Eurowin llamamos TCP a las Tarifas con Cambio de Precios automático. Estas tarifas se definen mediante tres parámetros:

**Tarifa:** Donde creamos la tarifa dándole código y nombre, indicando que se trata de una tarifa automática y configurando ciertos parámetros.

**Fórmula TCP:** Sirve para definir el cálculo que debe realizar para dar precio de venta. Hay que indicar el coste en que debe basarse. Podemos tener varias fórmulas en la misma tarifa automática según el artículo.

**Margen de TCP:** Para cada artículo o agrupación indicaremos el margen que se debe aplicar para calcular el precio de venta.

#### Ofertas:

Se definen en la ficha del artículo. Podemos decidir qué clientes se beneficiarán de las ofertas.

**Descuentos:**

Los podemos definir por marca, familia, subfamilia, cliente o línea de descuento. Eurowin, por defecto, aplica el mejor descuento para el cliente, aunque se puede configurar el orden para aplicar descuentos.

## 8.2. Tarifas de venta

Las tarifas de venta permiten asignar diferentes precios de venta según el cliente, por ejemplo para diferenciar precios de minorista, de empresas, de particulares, etc. También se puede trabajar con la misma tarifa para todos los clientes que no tienen asignada ninguna tarifa, indicando una Tarifa predeterminada en la configuración de la empresa.

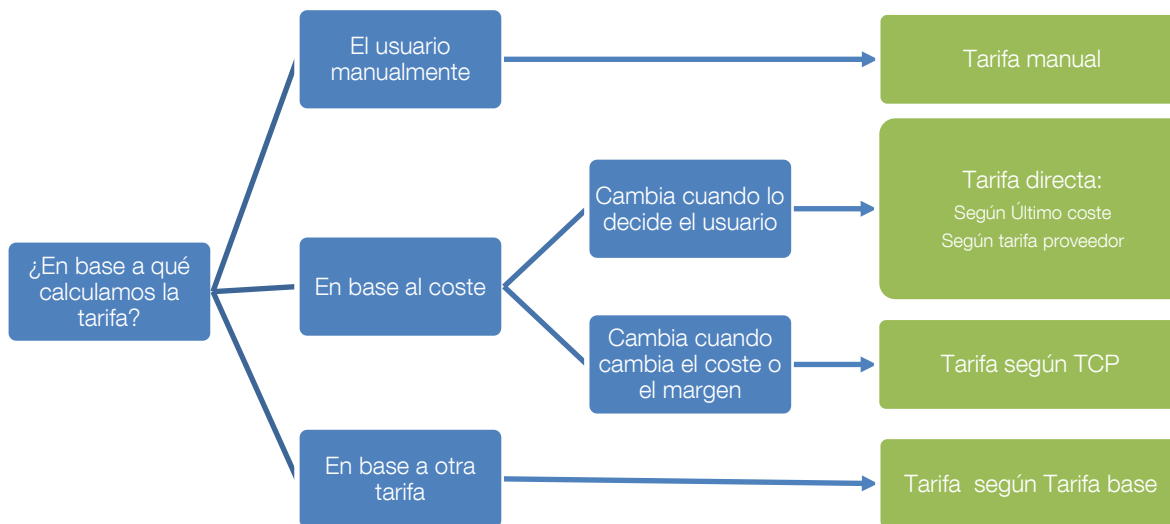
Las tarifas de venta se pueden crear, modificar y borrar desde el módulo Ventas, menú Archivos, submenú Mantenimiento de artículos, opción Tarifas.

Figura 1. Mantenimiento de tarifas de venta

## 8.3. Elementos a tener en cuenta en la definición de una tarifa de venta

1. **Definir la moneda de la tarifa.** En la moneda se define la cantidad de decimales de los precios e importes.
2. Definir si el **porcentaje de margen** se calcula **sobre compra** o **sobre venta** (si trabajamos sobre venta el margen no puede ser superior a cien).
3. Definir si el **incremento** para calcular la tarifa es **en porcentaje** o **en importe** (hay que tener bien definida la máscara de porcentaje en el mantenimiento de empresa).
4. Si se quiere definir un **precio mínimo** de venta para todos nuestros artículos.

5. Definir la cantidad de **decimales** de los precios de la tarifa (además hay que tener bien definidas las máscaras de los importes de las monedas).
6. Definir dos dígitos para si se quiere trabajar con redondeo de los dígitos finales del PVP, hasta un máximo de cuatro dígitos por terminación. Por ejemplo, que acaben en 0 ó 50.
7. Definir si los precios de venta de la tarifa son con **IVA incluido** o no.
8. Elegir el tipo de Tarifa a usar.



### 8.3.1. Cálculo del incremento

**Sobre venta** (beneficio real). Calcula el importe sobre el cual se obtiene el porcentaje de beneficio. Es el porcentaje sobre el precio de venta que hay que restar al precio de venta para obtener el precio de compra.

$$Pvp = \frac{Base}{1 - \frac{\%Incremento}{100}}$$

**Sobre compra** (beneficio comercial), Calcula el incremento directo sobre el precio inicial. Es el porcentaje en que se debe incrementar el precio de compra para obtener el de venta.

$$Pvp = Base \times \left(1 + \frac{\%Incremento}{100}\right)$$

## 8.4. Tipos de tarifas

En Eurowin se pueden configurar varios tipos de tarifas:

1. Tarifa a cero
2. Tarifas semiautomáticas

3. Tarifas TCP
4. Tarifas en base a otra tarifa

### 8.4.1. Tarifa a cero

El PVP se asigna manualmente. No cambia en función de nuevas compras. En la ficha del artículo, o desde precios tarifa informaremos los precios de venta.

### 8.4.2. Tarifas semiautomáticas

Las tarifas semiautomáticas pueden ser de dos tipos:

- Tarifa según ÚLTIMO COSTE.
- Tarifa según TARIFA PROVEEDOR (antes de descuentos).

#### 8.4.2.1. Utilidad

En base al coste elegido, calculará el precio de venta.

- Si queremos trabajar con un margen fijo para todos los artículos, lo indicaremos en la pantalla de la tarifa, en el apartado de incremento.
- Si queremos trabajar con márgenes diferentes para cada artículo, podremos marcar la opción "Utilizar márgenes de TCP" en la pantalla de tarifas. De esta forma el sistema calculará el margen que le corresponda a cada artículo, siguiendo el mismo orden que se detalla en el funcionamiento de tarifas según TCP.

#### 8.4.2.2. Actualización

Se hace de forma voluntaria desde la pantalla de tarifa, botón "Recalcular tarifa". También se pueden cambiar de manera manual.

### 8.4.3. Tarifas TCP

En la configuración de la tarifa hay que marcar la opción "Tarifa según T.C.P's".

#### 8.4.3.1. Utilidad

Si queremos trabajar con un margen individual por artículo o grupo de artículos, según el siguiente orden de aplicación: artículo, subfamilia, familia, marca y fichero de empresa.

### 8.4.3.2. Elementos de definición dentro de la fórmula TCP

1. Tarifa base: usaremos como coste: Tarifa proveedor, Precio medio de compra o último coste
2. Cambio manual de precios + Calcular el margen de beneficio a partir del PVP.
  - a) Si trabajamos con una única tarifa con TCP el margen se calcula comparando el PVP introducido manualmente con el precio de coste escogido en el TCP.
  - b) Si trabajamos con más de una tarifa con TCP el margen se calcula comparando el PVP introducido manualmente con el precio de coste escogido en el TCP y recalcula el PVP de las tarifas basadas en TCP, añadiendo las características de cada una de las tarifas.
3. En el caso de trabajar con el coste como tarifa de proveedor, tendremos la posibilidad de decidir si el PVP debe tener en cuenta los descuentos y gastos adicionales del proveedor.
4. Aplicar el margen a partir del coste escogido.
  - a) Considerando el margen sobre compra.
  - b) Considerando el margen sobre venta.
5. Aplicar terminación de la tarifa o aplicar el redondeo del precio definido en el TCP.
6. Decimales del PVP. Posibilita trabajar con decimales en el precio de los artículos a los que les imputemos este TCP. Afecta a las tarifas definidas sin decimales y a las tarifas con los mismos decimales que el TCP.
7. Calcular margen de beneficio del artículo automáticamente. Aplica como PVP el coste escogido, con o sin redondeo marcado en el TCP, y calcula el margen de beneficio entre coste y PVP. Si el coste escogido es el Precio Medio de Compra, el Último Coste o la Tarifa Proveedor después de descuentos sin redondeo, el margen de beneficio será cero. Por lo tanto, esta opción tiene sentido si el coste escogido es la Tarifa Proveedor antes de descuentos.

### 8.4.3.3. Actualización

**Directa:** El PVP se calcula cada vez que se modifican las siguientes variables:

Al realizar la compra del artículo a un coste distinto.

Al modificar directamente en la ficha del artículo la tarifa del proveedor o sus descuentos o el último coste.

Al modificar directamente el margen en la ficha del artículo, en la subfamilia, familia y marca.

**AVISO:** Si modificamos cualquier variable de la fórmula TCP, el PVP no se actualizará directamente, sino que deberemos aplicar cualquiera de las 3 modificaciones comentadas anteriormente o acudir al recálculo de la tarifa.

**No directa:** Se hace de forma voluntaria desde la pantalla de tarifa (botón de recalcular tarifa). Para ello hay que tener marcada la opción "No actualizar tarifas proveedor" en el mantenimiento de empresa. Se debe utilizar esta opción cuando el TCP está basado en la tarifa del proveedor, ya que al no actualizarse las tarifas del proveedor, no se detectan cambios para recalcular la tarifa.

También existe la opción "Preguntar para actualizar tarifas de proveedor". En este caso, al introducir los albaranes de compra, el programa pregunta al usuario si quiere actualizar la tarifa, y sólo se recalculan los precios de venta, en el caso de aceptar el cambio.

#### 8.4.3.4. Cambio de margen para un grupo de artículos

Cuando se modifica una fórmula TCP o el margen de una subfamilia, una familia o de una marca, al aceptar los cambios Eurowin presenta un listado con todos los artículos cuyo TCP o margen no depende directamente de la familia, subfamilia o marca escogida para cambiar el margen, puesto que los que dependen directamente ya cogen el nuevo margen automáticamente. De los artículos presentados hay que seleccionar aquellos a los que se quiere cambiar el margen y por tanto, recalcular el PVP.

### 8.4.4. Tarifas en base otra tarifa

Crear una tarifa hija a partir de otra tarifa base.

#### 8.4.4.1. Utilidad

Si queremos aplicar un incremento o decremento en el importe PVP de la tarifa base, al crear una nueva tarifa. Este incremento puede ser en importe o en porcentaje. El cálculo del porcentaje se puede hacer sobre compra o sobre venta. El programa usa el precio de la tarifa madre sin IVA como coste.

#### 8.4.4.2. Actualización

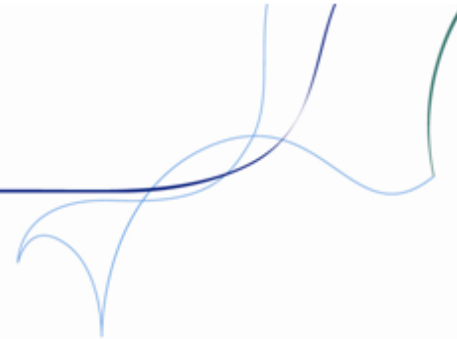
Al ejecutar la acción "Recalcular tarifa" en la tarifa hija o bien cada vez que se actualice la tarifa base.

## 8.5. Múltiples TCP's

Si deseamos añadir más de un margen para un mismo artículo se puede hacer activando la opción **Activar múltiples TCP's en tarifas de venta** en el mantenimiento de la empresa.

En todas las opciones del programa donde podemos introducir el margen y el TCP al artículo (artículo, subfamilia, familia, marca y fichero de empresa) en función de todas las tarifas que tengamos creadas según TCP, aparece el botón  T.C.P.'S .

El funcionamiento es idéntico al detallado en el apartado Tarifas TCP pero utilizando cada tarifa el margen y fórmula que le corresponda.



## 8.6. Actualización de los artículos con escandallo

Si trabajamos con producción o transformación, en aquellos artículos con escandallo el TCP deberá trabajar sobre último coste o precio medio de compra, ya que no tendremos tarifa proveedor para estos artículos. Después de realizar un albarán de producción o transformación, deberemos ir a la ficha del artículo principal y actualizar los costes a partir del escandallo; por lo que al recalcular tarifa actualizará correctamente los PVP.

## 8.7. Consultar información

### 8.7.1. Compras

Al introducir los **albaranes de compra** existe el botón "Precios" desde el que podemos cambiar manualmente el PVP, ya sea cambiando el margen o precio final.

Desde la **ficha del proveedor**, con el botón "Tarifas" podemos consultar las tarifas del proveedor, modificarlas e incluso actualizarlas mediante un incremento en porcentaje o en importe.

El **Listado de tarifas de compra** muestra los distintos costes de los artículos.

### 8.7.2. Ventas

Al entrar los **albaranes de venta**, desde la opción "Costes / comisiones", según permisos de usuarios, se pueden modificar los costes del albarán.

Desde el mantenimiento de **Tarifas**, con el botón "Precios tarifa" podemos consultar las distintas tarifas de venta, modificarlas, actualizar masivamente mediante un incremento en porcentaje o cantidad, e incluso intercambiar precios entre tarifas.

**Tarifa de artículos:** Presenta los precios de venta de los artículos.

**Artículos en oferta:** Presenta los artículos que tenemos en oferta.

## 8.8. Resumen de tarifas

	TARIFA A CERO	TARIFA DIRECTA	TARIFA TCP
¿Cómo calcula el PVP?	Manualmente	Automáticamente	Automáticamente
Actualización del nuevo PVP	Introducir manualmente en cada artículo	Botón "Actualizar tarifa" del mantenimiento de tarifas	Automáticamente ante una variación del coste o del margen
Coste a utilizar	---	A definir en la tarifa: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Último coste</li> <li>• Tarifa proveedor</li> </ul>	A definir en la fórmula de TCP: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Último coste</li> <li>• Tarifa proveedor</li> <li>• Precio medio de compra</li> </ul>
Mismo margen para todos los artículos	---	Marcar en el incremento de la tarifa	Indicar el margen y TCP único en el fichero de empresa
Margen diferente por artículo	---	En el mantenimiento de Tarifas marcar la opción "Utilizar márgenes de TCP"	Utiliza el margen y TCP del artículo, subfamilia, familia o marca
Márgenes distintos según tarifa y artículo		Activar "múltiples TCP"	Activar "múltiples TCP"

## 8.9. Informar descuentos

En el mantenimiento de **marcas** y **familias** se puede informar un porcentaje de descuento general para todos los artículos de esa agrupación.

En **familias** y **subfamilias** con el botón descuentos se puede informar un porcentaje de descuento según fechas y escalado de unidades.

En la pestaña Descuentos de la ficha del **cliente** se pueden informar hasta dos descuentos que se van a aplicar escalados en cada una de las líneas, y / o un descuento por Pronto Pago sobre el total del documento.

En las **líneas de descuento** y **clientes** existe una tabla donde se puede definir el intervalo de fechas de validez del descuento, y a partir de cuantas unidades se va a aplicar el descuento.

Podemos definir uno o dos descuentos a nivel a artículo, subfamilia, familia y / o marca. En el caso de definir el descuento a nivel de artículo, permite informar directamente un PVP.

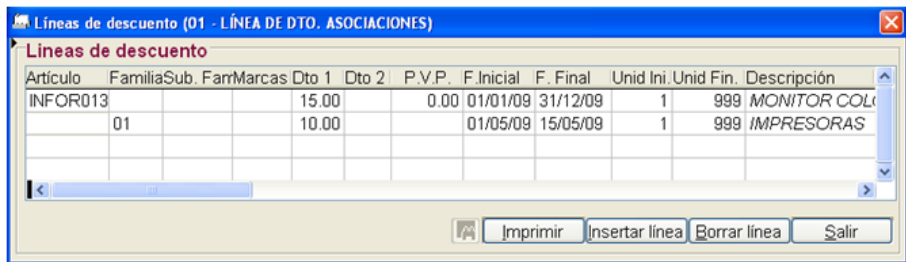


Figura 2. Líneas de descuento

### 8.10. Ofertas

Las ofertas se definen en la pestaña del mismo nombre de ficha de los **artículos**. Hay que indicar el periodo de vigencia de la oferta, el rango de unidades, el descuento a realizar y / o si se entrega algún artículo de regalo. Se puede aplicar para una tarifa concreta, o en el caso de dejar el campo tarifa en blanco, aplica a todas.

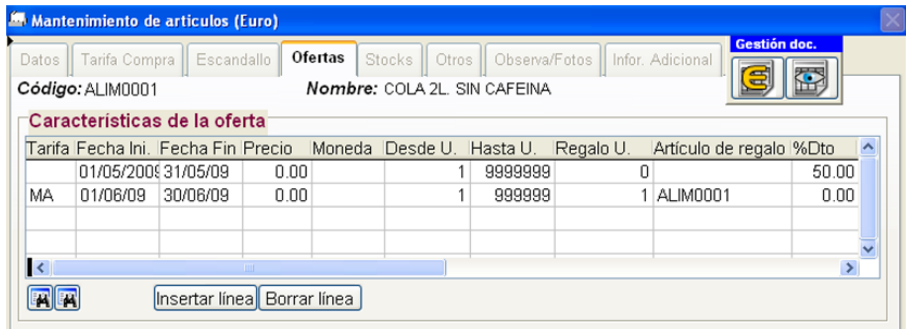


Figura 3. Ofertas

De estas ofertas sólo se benefician los clientes que tiene marcarla la opción "Ofertas" en la pestaña "Descuentos" de su ficha.

En la cabecera de los documentos de venta aparece una etiqueta que indica si el cliente se beneficia de las ofertas.

### 8.11. Prioridades de los descuentos y ofertas

Eurowin no acumula descuentos, sino que por defecto aplica siempre el precio más favorable para el cliente. El descuento por Pronto Pago se aplica siempre.

En el mantenimiento de la empresa existe la opción "Aplicar precios a partir de descuentos escalados". Teniendo marcada esta opción, los descuentos de los clientes se aplican en el siguiente orden:

1. Cliente / Obra
2. Cliente / Artículo
3. Cliente / Subfamilia

4. Cliente / Familia
5. Línea de descuento
6. Artículo / Oferta
7. Descuento / Subfamilia
8. Descuento / Familia
9. Descuento / Marca.

Además, en el módulo Ventas, menú Archivos, aparece la opción "Orden aplicación precios/descuentos", para poder configurar este orden.

## 8.12. Seguimiento de la rentabilidad

Como hemos visto, podemos trabajar tarifas según distintos costes y compaginar el cálculo de márgenes sobre venta y sobre compra.

Los cálculos para visualizar el margen dentro de la ficha del artículo y los listados de rentabilidad, son independientes de la forma de trabajar las tarifas.

## 8.13. Margen

En la ficha de los artículos, según los permisos del usuario, visualizamos el margen de beneficio de cada tarifa. Por defecto, éste se calcula sobre compra y como coste el precio medio de compra.

En el mantenimiento de empresa tenemos dos opciones que pueden modificar ese cálculo:

- Calcular el % margen de precios según el último coste
- Calcular el % margen de precios sobre venta

Según tengamos o no activadas estas opciones obtenemos cuatro posibles cálculos de ese margen.

## 8.14. Beneficio

El beneficio que se muestra, según los permisos de usuario, en los listados y en el albarán de venta, por defecto utiliza el último coste y calcula el margen sobre venta.

En el mantenimiento de empresa tenemos tres opciones que nos permiten modificar el coste que se guarda en los albaranes de venta para calcular los beneficios:

- Guardar precio medio de stock en los albaranes.
- Guardar precio medio de compra en los albaranes.
- Guardar precio coste proveedor en los albaranes.

Además, en el albarán, en el botón "Opciones", se encuentra la opción "Comisiones / costes" donde se puede visualizar y modificar el coste de cada línea. Éstos se muestran en la línea "Costes - beneficio", según la configuración del usuario.

	MARGEN FICHA ARTICULO	BENEFICIO ALBARANES
Coste	PRECIO MEDIO DE COMPRA	ULTIMO COSTE
OPC	Calcular el % margen de precios según el ÚLTIMO COSTE	Guardar PRECIO MEDIO DE STOCK en los albaranes
OPC		Guardar PRECIO MEDIO DE COMPRA en los albaranes.
OPC		Guardar PRECIO COSTE PROVEEDOR en los albaranes.
Margen Sobre	COMPRA	VENTA
OPC	Calcular el % de margen de precios SOBRE VENTA	

## 8.15. Listados de Rentabilidad

Dentro del módulo de Ventas se encuentran varios listados que muestran los beneficios de las ventas utilizando los costes configurados.

En el apartado **Rentabilidad** podemos consultar las unidades de venta, el importe, el beneficio y el porcentaje de margen, según vendedor, marca, familia y subfamilia. En estos listados se calcula el beneficio sobre compra.

Los listados que muestran esta información son:

- **Beneficio por familia:** Presenta la rentabilidad según familias.
- **Ventas por cliente artículo:** Tiene las opciones para mostrar la línea coste / beneficio, las ventas y las promociones.
- **Ranking clientes:** Puede ser normal o comparativo mensual.
- **Ranking de artículos:** Puede ser normal o comparativo mensual.
- **Listado de movimientos por cliente.**



## 9. FUNCIÓN VALOR

### 9.1. Función VALOR

Una de las herramientas más útiles de Eurowin a la hora de diseñar y modificar informes es la función **VALOR**, la cual permite obtener el valor de un campo de una tabla a partir de otros campos de dicha tabla sin necesidad de realizar consultas y con una única instrucción.

La estructura de la función Valor es la siguiente:

**VALOR**("BD!Tabla", "Expr\_Campos1", Expr\_Campos2, "Campo")

donde:

1. **"BD!Tabla"** es el **nombre** de la base de datos seguido del signo de cierre de admiración y la tabla de la que se busca un valor. Entre comillas.  
En una sentencia SELECT corresponde a la cláusula FROM.
2. **"Expr\_Campos1"** expresión de campos de la tabla anterior a partir de los cuales se realiza la búsqueda. Escribir la expresión de campos entre comillas.  
En una sentencia SELECT corresponde a la parte izquierda de la expresión de la cláusula WHERE.
3. **Expr\_Campos2** expresión a partir de la cual se realiza la búsqueda según Expr\_Campos1.  
En una sentencia SELECT corresponde a la parte derecha de la expresión de la cláusula WHERE.
4. **"Campo"** es el **nombre** del campo que buscamos en la tabla.  
En una sentencia SELECT corresponde al campo único o expresión de la cláusula SELECT.

#### Correspondencia de la función VALOR con la sentencia SELECT

SELECT [4] FROM [1] WHERE [2] = [3]

Lo más correcto es buscar a partir de la misma expresión del índice principal de la tabla. El motivo es que según esta expresión solamente puede haber un registro en la tabla, por lo tanto se establece una relación uno a uno que asegura que el resultado es el correcto.

Por ejemplo, en la tabla **Clientes** (mantenimiento de clientes) hay que buscar por **Codigo**.  
Y en la tabla **C\_albven** (cabecera de los albaranes de venta) por **Empresa+Numero+Letra**.

La función Valor se puede anidar, es decir, se puede utilizar una función Valor dentro del tercer parámetro de otra función para obtener el dato de la primera función del resultado de la segunda.

El nombre de las tablas, campos y expresiones de índice se puede consultar con el programa **Utiles** (Procesos SQL).

## EJEMPLOS

### Buscar el nombre del cliente a partir del código

El código del cliente se encuentra en la variable -cCliente-.

#### Solución

1. La tabla donde hay que buscar el nombre es **Cientes** de la base de datos **Gestion**.
2. El campo de búsqueda es **Codigo**.
3. El dato de partida es la variable **cCliente**.
4. El valor que queremos obtener es el nombre del cliente que se guarda en el campo **Nombre**.

Por lo tanto, la función Valor que permite obtener el nombre del cliente a partir del código es:

**VALOR("Gestion!Cientes", "Codigo", cCliente, "Nombre")**

### Buscar el código del cliente de un albarán de venta a partir del número.

El número del albarán de venta se encuentra en la variable **cAlbaran**.

La serie de ventas está en la variable **cLetra**.

La empresa está en **wc\_Empresa**.

#### Solución

1. La tabla donde hemos de buscar el código del cliente es **C\_albven** de la base de datos **Gestion**.
2. Los campos del índice principal son **Empresa, Numero y Letra**.
3. Los datos que tenemos son el código de la empresa en la variable **wc\_Empresa**, el número de albarán en la variable **cAlbaran** y el código de la letra en la variable **cLetra**.
4. Queremos obtener el código del cliente, cuyo campo se llama **Cliente**.

Así, resulta la función:

**VALOR("Gestion!C\_albven", "Empresa+Numero+Letra", wc\_Empresa + cAlbaran + cLetra, "Cliente")**

### Buscar el nombre del cliente de un albarán de venta a partir del número.

Según el mismo ejemplo anterior, buscar el nombre del cliente.

#### Solución

La función valor se puede anidar. Entonces, a partir de las dos funciones anteriores es posible obtener el nombre del cliente:

**VALOR("Gestión!Cientes", "Codigo", VALOR("C\_albven", "Empresa+Numero+Letra", wc\_Empresa + cAlbaran + cLetra, "Cliente"), "Nombre")**

### 9.2. Función AVALOR

Con la función AVALOR se puede obtener el valor de varios campos de la tabla. La sintaxis varía ligeramente con respecto a la función Valor:

```
VALOR("aArray", "BDITabla", "Expr_Campos1", Expr_Campos2, "Lista_Campos")
```

donde

1. **aArray**: Es un array o matriz en el que la función devuelve los valores de los campos pedidos. Se pasa por referencia, precedido del carácter @ y sin comillas.
2. **BDITabla**: Es la base de datos y la tabla en la que se realiza la búsqueda.
3. **Expr\_Campos1**: Expresión de campos de la tabla. P.e. la misma que el índice principal.
4. **Expr\_Campos2**: Expresión que contiene el valor buscado según Expr\_Campos1.
5. **Lista\_Campos**: Lista de campos separados por una coma, el valor de los cuales se devuelve en aArray en el mismo orden de la lista.

#### Correspondencia de la función AVALOR con la sentencia SELECT

```
SELECT [5] FROM [2] WHERE [3] = [4] INTO ARRAY [1]
```

#### EJEMPLO

##### Buscar el nombre y la dirección del cliente a partir del código

```
VALOR(@aArray, "Gestion!Clientes", "Codigo", Codigocli, "nombre,direccion")
```

Devuelve:

aArray[1]: Nombre del cliente.

aArray[2]: Dirección del cliente.

### 9.3. Función VALOR\_ADI

Otra variante de la función Valor es VALOR\_ADI, la cual sirve para buscar el valor de los campos adicionales de clientes, proveedores o artículos a partir del código del cliente, proveedor o artículo y del código del campo adicional.

Esta función busca directamente en la tabla Multicam de la base de datos Gestion.

La sintaxis es:

```
VALOR_ADI("TIPOFICHERO", cVariable, "cCampoAdicional")
```

Donde

1. **"TIPOFICHERO"** puede ser "ARTICULO", "PROVEEDO" o "CLIENTES", en mayúsculas y entre comillas.
2. **cVariable:** Es el valor o la variable a partir de cuyo valor se va a realizar la búsqueda. Si se indica un valor va entre comillas (cadena fija de texto), si es una variable va sin comillas.
3. **cCampoAdicional:** Código del campo adicional a buscar. Entre comillas.

### Correspondencia de la función VALOR\_ADI con la sentencia SELECT

```
SELECT Valor FROM GestionIMulticam ;
WHERE Fichero = [1] AND Codigo = [2] AND Campo = [3]
```

### EJEMPLO

Buscar el valor del campo adicional CCC del cliente de la factura:

```
VALOR_ADI("CLIENTES", wc_CodigoCli, "CCC")
```

## 9.4. Asistente para la función VALOR

En el menú Herramientas de Eurowin, dentro de la opción "Informes predefinidos" se encuentra la página del **Asistente para la función VALOR**. Con el asistente podremos generar fácilmente la expresión con la función Valor a partir de los datos que se solicitan. Se pueden crear expresiones anidadas. Su funcionamiento es el siguiente:

- Primero hay que seleccionar la base de datos y la tabla de la cual necesitamos obtener un dato. Corresponde al primer parámetro de la función.
- Campo búsqueda es el campo del cual tenemos un valor. Corresponde al segundo parámetro de la función.
- Campo retorno es el campo del que buscamos el valor. Corresponde al cuarto parámetro de la función.

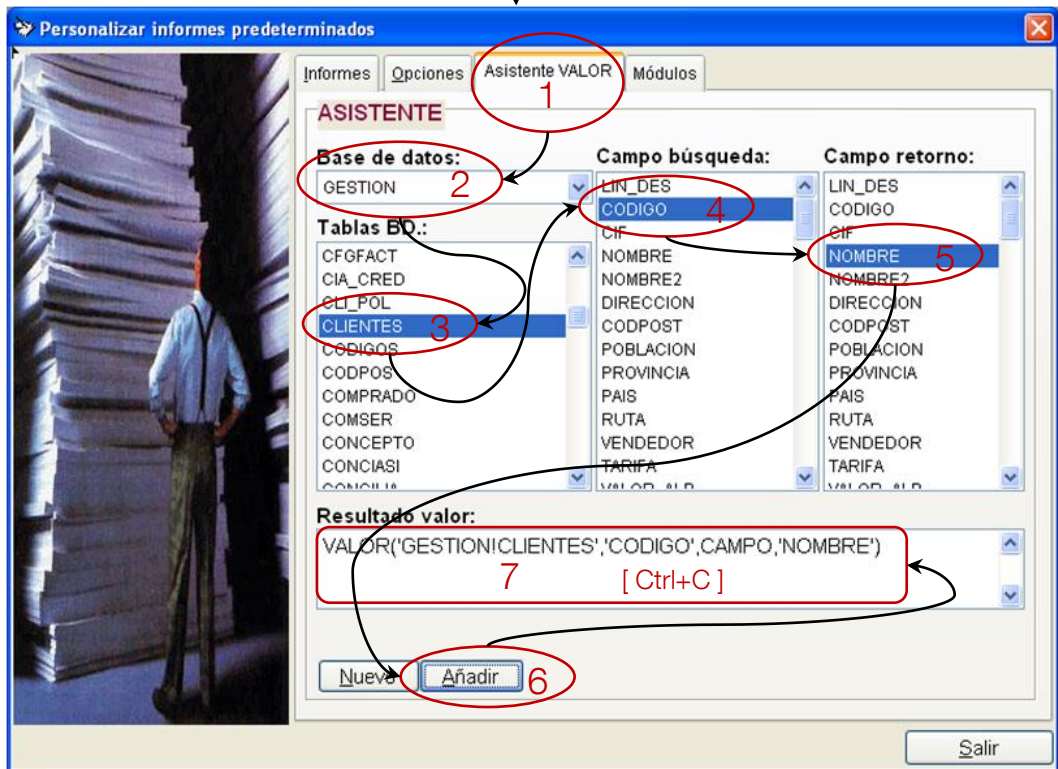
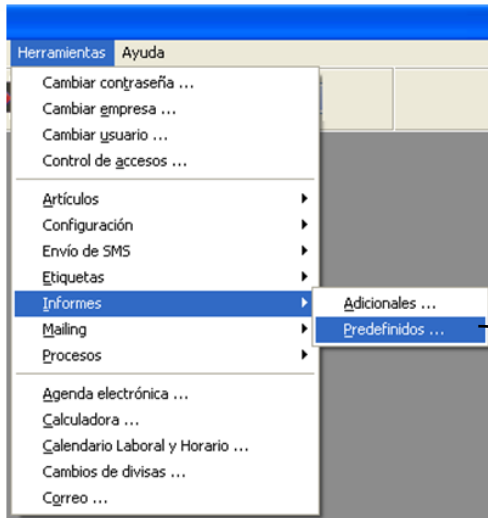
Para obtener la expresión hay que pulsar el botón **Añadir**. Después hay que seleccionar y copiar la expresión generada para pegarla en el control del report.

El literal CAMPO del tercer parámetro de la función, hay que sustituirlo por el valor o nombre de la variable que contiene el valor del campo de búsqueda.

Por ejemplo, si el campo de búsqueda es el código del cliente, en la factura de venta CAMPO lo tendremos que sustituir por wc\_CodigoCli. O por curcap.Cliente en el albarán.

Las funciones Valor se pueden anidar, es decir, podemos utilizar otra función Valor como tercer parámetro (CAMPO) para obtener el valor de la variable necesario en la función de nivel superior.

En la siguiente imagen se indican los pasos para utilizar el asistente de la función Valor.



Hay que sustituir CAMPO por la variable (sin comillas, -cCodCli-) que contiene el código del cliente. O por el código del cliente fijo (con comillas, -"43000001"-).



# 10. VARIABLES

En este capítulo se describen las principales variables de programa disponibles durante la impresión de algunos documentos de Eurowin, las cuales se pueden utilizar en el diseño de los reports para adaptarlos a las necesidades de cada usuario.

Estas variables corresponden a Eurowin 8.0 SQL estándar. En otros sectoriales de puede haber alguna diferencia.

## 10.1. Factura de venta

### Factura de venta

#### Datos de la empresa

A partir de Diciembre de 2009 está disponible la variable DirEnvioFra cuyas propiedades corresponden a la dirección de facturación indicada en la ficha del cliente.

Variable	Comentario	Tipo
DirEnvioFra.Codpos	Código postal de la dirección de facturación	Carácter
DirEnvioFra.Direccion	Dirección de facturación del cliente	Carácter
DirEnvioFra.Fax	Fax de la dirección de facturación	Carácter
DirEnvioFra.Horario	Horario en la dirección de facturación	Carácter
DirEnvioFra.Poblacion	Población de la dirección de facturación	Carácter
DirEnvioFra.Provincia	Provincia de la dirección de facturación	Carácter
DirEnvioFra.Telefono	Teléfono de la dirección de facturación	Carácter
wc_empcif	CIF	Carácter
wc_empcodpos	Código postal	Carácter
wc_empdireccion	Dirección	Carácter
wc_empfax	Fax	Carácter
wc_empmobil	Móvil	Carácter
wc_empnombre1	Nombre	Carácter
wc_empnombre2	Razón social	Carácter
wc_emppoblacion	Población	Carácter
wc_empprovincia	Provincia	Carácter
wc_empresa	Código de la empresa actual	Carácter
wc_emptelefono	Teléfono	Carácter
wc_impempresa[1]	Nombre	Carácter
wc_impempresa[2]	Razón social	Carácter
wc_impempresa[3]	Dirección + Código postal + Población + Provincia	Carácter
wc_impempresa[4]	CIF	Carácter
wc_impempresa[5]	Teléfono	Carácter

wc_impempresa[7]	“Telf” + teléfono + “Fax” + fax	Carácter
wc_impempresa[8]	Mensaje1 de facturación + retorno de carro + Mensaje2	Carácter
Datos de la configuración de la empresa		
Variable	Comentario	Tipo
wa_consolid	Array que contiene el código de las empresas consolidadas	Carácter
wa_empstock	Array que contiene el código de las empresas que comparten stock	Carácter
wc_almacen	Código del almacén de la empresa	Carácter
wc_ccta_dol	Cuenta de compras de la empresa para los artículos sin codificar	Carácter
wc_civa_dol	Tipo de IVA de la empresa para la compra de artículos sin codificar	Carácter
wc_descajas	Título para la columna de las cajas	Carácter
wc_desimport	Título para la columna del importe	Carácter
wc_desobra	Título para la obra	Carácter
wc_desunidades	Título para la columna de las unidades	Carácter
wc_empstock	Código de la empresa stock de la empresa actual	Carácter
wc_famenv	Código de la familia de los envases	Carácter
wc_granidades	Máscara para los totales de las unidades	Carácter
wc_grupo	Código del grupo de empresas actual	Carácter
wc_idiomapret	Código del idioma de la empresa actual	Carácter
wc_ivaportes	Código del tipo de IVA de la empresa para los portes	Carácter
wc_letra	Serie de ventas de la empresa	Carácter
wc_mascaracajas	Máscara para las cajas	Carácter
wc_mascarapeso	Máscara para el peso	Carácter
wc_tarifapret	Código de la tarifa de la empresa actual	Carácter
wc_tipo_iva	Código del tipo de IVA de la empresa actual	Carácter
wc_tpc	Máscara del porcentaje	Carácter
wc_tpcdto	Máscara para el porcentaje de descuentos	Carácter
wc_unidades	Máscara para las unidades	Carácter
wc_vcta_dol	Cuenta de ventas de la empresa para los artículos sin codificar	Carácter
wc_vendedor	Código del vendedor de la empresa	Carácter
wc_viva_dol	Tipo de IVA de la empresa para la venta de artículos sin codificar	Carácter
wd_periodofin	Fecha final del periodo	Fecha
wd_periodoini	Fecha inicial del periodo	Fecha
wl_arrelfam	Indica si la empresa trabaja con cálculo de descuentos por raíz (2) de familias.	Lógico
wl_cajas	Indica si la empresa trabaja con cajas	Lógico
wl_color	Indica si la empresa trabaja con tallas y colores	Lógico
wl_divisa	Indica si la empresa trabaja con multidivisa	Lógico
wl_envases	Indica si la empresa trabaja con envases	Lógico
wl_mcampos2	Indica si la empresa trabaja con campos adicionales para albaranes	Lógico
wl_navi	Indica si la empresa trabaja con lotes de Navidad	Lógico
wl_normal	Indica si la empresa es normal (.T.) o consolidada (.F.)	Lógico
wl_obra	Indica si la empresa trabaja con facturación por obra	Lógico
wl_peso	Indica si la empresa trabaja con peso	Lógico
wl_reservas	Indica si la empresa trabaja con reservas	Lógico
wl_series	Indica si la empresa trabaja con artículos seriadados	Lógico
wn_articulo	Ancho del código del artículo	Numérico

wn_valbdtos	Columnas de descuento en las ventas	Numérico
<b>Datos del cliente</b>		
Variable	Comentario	Tipo
wc_codigocli	Código del cliente	Carácter
wc_contacto[1]	Nombre del contacto	Carácter
wc_contacto[2]	Cargo del contacto	Carácter
wc_contacto[3]	Email del contacto	Carácter
wc_datoscliente[1]	Nombre	Carácter
wc_datoscliente[2]	CIF o NIF	Carácter
wc_envio[1]	Nombre de la dirección de envío	Carácter
wc_envio[2]	Dirección de envío	Carácter
wc_envio[3]	Código postal – Población de la dirección de envío	Carácter
wc_envio[4]	Provincia de la dirección de envío	Carácter
wc_fax	Fax	Carácter
wc_nombre2	Razón social del cliente	Carácter
wc_telefono	Teléfono	Carácter
wn_direccion	Número de línea de la dirección del cliente en la tabla env_cli en la factura	Numérico
wn_numerobanco	Código de la cuenta de banco del cliente en la tabla banc_cli en la factura	Numérico
<b>Datos de la divisa</b>		
Variable	Comentario	Tipo
wc_abrev	Abreviatura de la moneda de la factura	Carácter
wc_grantotal	Máscara de gran total de la moneda de la empresa	Carácter
wc_mascaramon	Máscara del gran total de la moneda de la factura	Carácter
wc_mon	Nombre de la moneda de la factura	Carácter
wc_preuenta	Máscara del precio de venta de la moneda de la empresa	Carácter
wc_subtotal	Máscara de subtotal de la moneda de la empresa	Carácter
wc_total	Máscara de total de la moneda de la empresa	Carácter
wn_decimales	Redondeo decimal de la moneda de la empresa	Numérico
<b>Datos de la factura</b>		
Variable	Comentario	Tipo
aiva[1]	Bases imponible separadas por saltos de línea	Carácter
aiva[2]	Porcentajes de IVA separados por saltos de línea	Carácter
aiva[3]	Importes de IVA separados por saltos de línea	Carácter
aiva[4]	Porcentajes de recargo separados por saltos de línea	Carácter
aiva[5]	Importes de recargo separados por saltos de línea	Carácter
ncopiasfra	Número de copias a imprimir de la factura	Numérico
ntotalpverde	Importe total del impuesto de artículos	Numérico
wc_fecha	Fecha de la factura	Carácter
wc_finan[1]	Título “Recargo financiero”	Carácter
wc_finan[2]	Porcentaje con máscara	Carácter
wc_finan[3]	Importe con máscara de gran total	Carácter
wc_fpag	Nombre de la forma de pago	Carácter
wc_giros[1]	Fecha de vencimiento	Fecha
wc_giros[2]	Importe del vencimiento con máscara de gran total	Carácter
wc_idiomaimp	Código del idioma de impresión	Carácter
wc_monedadoc	Código de la moneda de la factura	Carácter

wc_monedaimp	Código de la moneda de visualización e impresión	Carácter
wc_numfra	Número de la factura	Carácter
wc_portes[1]	Importe de los portes con máscara de gran total	Carácter
wc_portes[2]	Portes antes de pronto pago (.T.) o después de pronto pago (.F.)	Lógico
wc_pronto	Importe del descuento por pronto pago	Carácter
wc_prontopago	Importe del descuento por pronto pago	Carácter
wc_rete[1]	"Reten./Base" o " Reten./FRA."	Carácter
wc_rete[2]	Porcentaje de la retención con máscara	Carácter
wc_rete[3]	Importe de la retención con máscara	Carácter
wc_totalbase	Importe total de la base imponible	Carácter
wc_totaldoc	Importe total	Carácter
wl_iva_inc	Indica si la factura es con IVA incluido	Lógico
wl_recargo	Indica si la factura tiene recargo de equivalencia	Lógico
wn_pronto	Porcentaje de descuento por pronto pago	Numérico

### Datos de las líneas

Estas variables son los campos de las líneas de los albaranes incluidos en la factura.  
Algunos conceptos pueden variar al imprimir la factura agrupada.

Variable	Comentario	Tipo
curfactura.articulo	Código del artículo	Carácter
curfactura.cajas	Cantidad de cajas	Numérico
curfactura.cliente	Código del cliente del albarán	Carácter
curfactura.color	Código del color	Carácter
curfactura.comision	Porcentaje de la comisión	Numérico
curfactura.coste	Coste unitario	Numérico
curfactura.cuenta	Cuenta contable para artículos sin código	Carácter
curfactura.definición	Definición	Carácter
curfactura.dias	Días para el alquiler de maquinaria	Numérico
curfactura.doc	Tipo de documento del que proviene el albarán: Pedido de venta, Depósito de venta, Presupuesto, Albarán de compra	Numérico
curfactura.doc_lin	Línea del documento original	Numérico
curfactura.doc_num	Número del documento original	Carácter
curfactura.doc_unid	Unidades de la línea del documento original	Numérico
curfactura.dto1	Porcentaje de descuento 1	Numérico
curfactura.dto2	Porcentaje de descuento 2	Numérico
curfactura.dto3_imp	Descuento especial en importe en la divisa de la empresa	Numérico
curfactura.dto3_impdi	Descuento especial en importe en la divisa del albarán	Numérico
curfactura.empresa	Código de la empresa	Carácter
curfactura.familia	Código de la familia del artículo en el momento de introducir la línea del albarán	Carácter
curfactura.fecha	Fecha del albarán	Carácter
curfactura.libre_5	Campo libre_5	Carácter
curfactura.imp_com	Importe de la comisión	Numérico
curfactura.impdiviva	Importe con IVA incluido en la divisa del albarán	Numérico
curfactura.importe	Importe sin IVA en la divisa de la empresa	Numérico
curfactura.importediv	Importe sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curfactura.importeiva	Importe con IVA incluido en la divisa de la empresa	Numérico
curfactura.letra	Serie de venta	Carácter

curfactura.libre_1	Campo libre_1	Carácter
curfactura.libre_2	Campo libre_2	Carácter
curfactura.libre_3	Campo libre_3	Carácter
curfactura.libre_4	Campo libre_4	Carácter
curfactura.linia	Número de línea	Carácter
curfactura.lote	Indica si la línea trabaja con lote o no	Lógico
curfactura.numero	Número de albarán	Carácter
curfactura.pedido	Número de pedido si el albarán proviene de un pedido de venta	Carácter
curfactura.peso	Peso	Numérico
curfactura.precio	Precio sin IVA en la divisa de la empresa	Numérico
curfactura.preciodiv	Precio sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curfactura.precioiva	Precio con IVA incluido en la divisa de la empresa	Numérico
curfactura.prediviva	Precio con IVA incluido en la divisa del albarán	Numérico
curfactura.puntos	Número de puntos del cliente	Numérico
curfactura.pverde	Importe del punto verde	Numérico
curfactura.recarg	Indica si la línea del albarán incluye recargo de equivalencia	Lógico
curfactura.serie	Código de la serie cuando se introduce directamente en la línea del albarán. Si en la línea se ha introducido el código de artículo, en este campo se guarda el código precedido de "C-"	Carácter
curfactura.talla	Código de la talla	Carácter
curfactura.tipo_iva	Código del tipo de IVA	Carácter
curfactura.unidades	Unidades	Numérico
curfactura.usuario	[Usuario de Eurowin#ordenador#usuario de Windows]	Carácter
curfactura.vendedor	Código del vendedor de la línea	Carácter
curfactura.ventaser	Indica si la línea corresponde a un artículo que trabaja con series.	Lógico

#### Datos del report Factuven

Variable	Comentario	Tipo
cnombreport	Nombre completo del report que se utiliza para imprimir la factura	Carácter
cnomimpresora	Nombre de la impresora	Carácter
cnomport	Nombre del puerto en el que está conectada la impresora	Carácter

## 10.2. Albarán de venta

### Albarán de venta

#### Datos de la empresa

Variable	Comentario	Tipo
wc_Comentario	Mensaje de empresa para el albarán	Carácter
wc_DireccionEmpresa	Dirección	Carácter
wc_EmpresaCIF	CIF	Carácter
wc_EmpresaFAX	Fax	Carácter
wc_EmpresaTelf	Teléfono - Fax	Carácter
wc_NombreEmpresa	Nombre	Carácter
wc_NombreEmpresa2	Razón social	Carácter

#### Datos del cliente

Variable	Comentario	Tipo
wc_Banco	Nombre del banco Entidad Sucursal DC Cuenta	Carácter
wc_CIF	CIF o NIF	Carácter
wc_DomicilioCliente	Dirección	Carácter
wc_Fax	Fax del cliente	Carácter
wc_fpag	Nombre de la forma de pago del albarán	Carácter
wc_Nombre2	Razón social	Carácter
wc_NombreCli	Nombre	Carácter
wc_PoblacionCliente	Código postal - Población	Carácter
wc_ProvinciaCliente	Provincia	Carácter
wc_Telefono	Teléfono principal del cliente	Carácter

#### Datos de la divisa

Variable	Comentario	Tipo
_nDecimales	Redondeo decimal de la divisa de impresión	Carácter
_nDecimales2	Decimales de la máscara del precio de venta de la divisa de impresión	Carácter
wc_Abrev	Abreviatura de la divisa de impresión	Carácter
wc_Divisa	Nombre de la divisa de impresión si es distinta de la divisa de la empresa	Carácter
wc_GranTotal	Máscara gran total de la divisa de impresión	Carácter
wc_MonedaDoc	Código de la divisa del albarán	Carácter
wc_Monedalmp	Código de la divisa de impresión	Carácter
wc_NombreMoneda	Nombre de la divisa de impresión	Carácter
wc_PreuVenta	Máscara precio venta de la divisa de impresión	Carácter
wc_Subtotal	Máscara subtotal de la divisa de impresión	Carácter
wc_Total	Máscara total de la divisa de impresión	Carácter
wn_Coeficient	Coefficiente de conversión entre la divisa de impresión y la divisa de la empresa	Carácter

#### Datos del albarán

Variable	Comentario	Tipo
aIVA[1]	Bases de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Númérico
aIVA[2]	Porcentajes de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Númérico
aIVA[3]	Importes de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Númérico
aIVA[4]	Porcentajes de recargo con máscara. Un valor en cada línea	Númérico
aIVA[5]	Importes de recargo con máscara. Un valor en cada línea	Númérico
lFacturado	Indica si el albarán está facturado	Lógico
lTraspasado	Indica si el albarán está traspasado de ejercicio	Lógico
nNumCopia	Número de impresiones a realizar (original + copias)	Númérico
nTotalBase	Importe de la base	Númérico
nTotalPronto	Importe del descuento por pronto pago	Númérico
nTotalRegistres	Número total de líneas	Númérico
nTotalReport	Importe total	Númérico
wc_BaseEuros	Importe de la base en euros	Carácter
wc_CaracArt[1]	Suma total de las unidades por el peso de los artículos	Carácter
wc_CaracArt[2]	Suma total de las unidades por los litros de los artículos	Carácter
wc_Contacto[1]	Nombre del contacto del cliente	Carácter
wc_Contacto[2]	Cargo del contacto	Carácter

wc_Contacto[3]	Dirección de correo electrónico del contacto	Carácter
wc_Entrega	Importe total de las entregas con máscara	Carácter
wc_Entregas	Importes de las entregas con máscara. Un valor en cada línea	Carácter
wc_Finan[1]	"Recargo Finan."	Carácter
wc_Finan[2]	Porcentaje de recargo financiero con máscara	Carácter
wc_Finan[3]	Importe de recargo financiero con máscara	Carácter
wc_Idiomalmp	Código del idioma de impresión	Carácter
wc_Observa	Observaciones	Carácter
wc_PeuIVA[1]	Importe total de IVA con máscara	Carácter
wc_PeuIVA[2]	Importe total del Recargo con máscara	Carácter
wc_Portes[1]	Importe de los portes con máscara	Carácter
wc_Portes[2]	Indica si los portes son antes del descuento por pronto pago (.T.) o después (.F.)	Carácter
wc_Pronto	Porcentaje de descuento por pronto pago con máscara	Carácter
wc_Rete[1]	"Reten./Base" o " Reten./FRA."	Carácter
wc_Rete[2]	Porcentaje de la retención con máscara	Carácter
wc_Rete[3]	Importe de la retención con máscara	Carácter
wc_TotalBase	Importe del total de la base imponible con máscara	Carácter
wc_TotalDoc	Importe total del albarán con IVA, con máscara	Carácter
wc_Totalprontopago	Importe total del descuento por pronto pago con máscara	Carácter
wl_Futuro	El cliente es un futuro cliente	Lógico
wlIVA	Indica si se va a imprimir el desglose de IVA	Lógico
wlValorado	Indica si la impresión del albarán es valorada	Lógico

### Datos de la cabecera

Variable	Comentario	Tipo
curcap.Almacen	Código del almacén	Carácter
curcap.Asi	Enlace con el asiento de la factura	Carácter
curcap.Banc_cli	Código del banco del cliente	Carácter
curcap.Cambio	Cambio con la moneda de la empresa	Numérico
curcap.Cliente	Código del cliente	Carácter
curcap.Clifinal	Código del cliente de facturación	Carácter
curcap.Coste	Coste total en la divisa de la empresa	Numérico
curcap.Cot_punt	Cotización de los puntos	Numérico
curcap.Divisa	Código de la divisa	Carácter
curcap.Empresa	Código de la empresa	Carácter
curcap.Env_cli	Código de la dirección de envío	Numérico
curcap.Factura	Número de factura	Carácter
curcap.Facturable	Indica si el albarán es facturable	Lógico
curcap.Fecha	Fecha del albarán	Fecha
curcap.Fecha_fac	Fecha de la factura	Fecha
curcap.Finan	Importe del recargo financiero en la divisa de la empresa	Numérico
curcap.fpag	Código de la forma de pago	Carácter
curcap.Impdivisa	Importe total sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curcap.Importe	Importe total sin IVA en la divisa de la empresa	Numérico
curcap.Impreso	Indica si el albarán ha sido impreso	Lógico
curcap.Iva_inc	Indica si es con IVA incluido	Lógico

curcap.Keycopy	Código de bloqueo del albarán	Carácter
curcap.Letra	Código de la serie de ventas	Carácter
curcap.Libre_1	Campo libre	Carácter
curcap.Libre_2	Campo libre	Carácter
curcap.Libre_3	Campo libre	Carácter
curcap.Litros	Volumen total	Carácter
curcap.Numero	Número de albarán	Carácter
curcap.Obra	Código de la obra	Carácter
curcap.Observacio	Observaciones	Carácter
curcap.Operario	Código del operario	Carácter
curcap.Pedido	Número del pedido de origen	Carácter
curcap.Peso	Peso total	Numérico
curcap.Presup	Número de presupuesto de origen	Carácter
curcap.Pronto	Porcentaje del descuento por pronto pago	Numérico
curcap.Puntos	Número de puntos	Numérico
curcap.Recequiv	Importe del recargo de equivalencia en la divisa de la empresa	Numérico
curcap.Ruta	Código de la ruta	Carácter
curcap.Traspasado	Indica si el albarán está traspasado de ejercicio	Lógico
curcap.Usuario	Usuario que ha introducido el albarán (nombre ordenador # nombre usuario)	Carácter
curcap.Vendedor	Código del vendedor	Carácter

### Datos de las líneas

Variable	Comentario	Tipo
curTaula.Articulo	Código del artículo	Carácter
curTaula.Cajas	Número de cajas	Numérico
curTaula.Color	Código del color	Carácter
curTaula.Comision	Porcentaje de la comisión del vendedor	Numérico
curTaula.Coste	Coste unitario	Numérico
curTaula.Cuenta	Cuenta contable de ventas	Carácter
curTaula.Definicion	Definición	Carácter
curTaula.Doc	Tipo de documento de origen	Carácter
curTaula.Doc_lin	Número de línea en el documento de origen	Numérico
curTaula.Doc_num	Número y letra del documento de origen	Carácter
curTaula.Doc_unit	Unidades en el documento de origen	Numérico
curTaula.Dto1	Porcentaje del descuento 1	Numérico
curTaula.Dto2	Porcentaje del descuento 2	Numérico
curTaula.Dto3_imp	Importe sin IVA del tercer descuento en la moneda de la empresa	Numérico
curTaula.Dto3_impdi	Importe sin IVA del tercer descuento en la moneda del albarán	Numérico
curTaula.Dto3_iva	Importe con IVA del tercer descuento en la moneda de la empresa	Numérico
curTaula.Dto3_ivadi	Importe con IVA del tercer descuento en la moneda del albarán	Numérico
curTaula.Empresa	Código de la empresa	Carácter
curTaula.Escaneado	Número de unidades escaneadas	Numérico
curTaula.Familia	Código de la familia	Carácter
curTaula.Fecha	Fecha	Fecha
curTaula.Imp_com	Importe de la comisión del vendedor	Numérico
curTaula.Impdiviva	Importe con IVA en la divisa del albarán	Numérico

curTaula.Importe	Importe sin IVA	Numérico
curTaula.Importediv	Importe sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Importeiva	Importe con IVA	Numérico
curTaula.Iva	Porcentaje de IVA	Numérico
curTaula.Letra	Serie de ventas	Carácter
curTaula.Libre_1	Libre	Carácter
curTaula.Libre_2	Libre	Carácter
curTaula.Libre_3	Libre	Carácter
curTaula.Libre_4	Libre	Carácter
curTaula.Libre_5	Libre	Carácter
curTaula.Linia	Número de línea en la tabla	Numérico
curTaula.Lote	Indica si la línea es un lote	Lógico
curTaula.Numero	Número del albarán	Carácter
curTaula.Pedido	Número y letra del pedido de origen	Carácter
curTaula.Peso	Peso	Numérico
curTaula.Precio	Precio sin IVA	Numérico
curTaula.Preciodiv	Precio sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Precioiva	Precio con IVA	Numérico
curTaula.Prediviva	Precio con IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Proveedor	Código de proveedor del albarán de compra de origen	Carácter
curTaula.Puntos	Número de puntos	Numérico
curTaula.Pverde	Importe del punto verde	Numérico
curTaula.Recarg	Indica si la línea tiene recargo financiero	Lógico
curTaula.Recargo	Porcentaje de recargo financiero	Numérico
curTaula.Serie	Código de la serie de artículo	Carácter
curTaula.Stockno	Indica si hay que controlar el stock	Lógico
curTaula.Talla	Código de la talla	Carácter
curTaula.Tipo_iva	Código del tipo de IVA	Carácter
curTaula.Unidades	Unidades	(.F.) o no (.T.)
curTaula.Usuario	Usuario que ha introducido el albarán (nombre ordenador # nombre usuario)	Carácter
curTaula.Vendedor	Código del vendedor	Carácter
curTaula.Ventaser	Indica si el artículo trabaja con series	Lógico

### Variables de entorno

Variable	Comentario	Tipo
wc_Descajas	Descripción de la columna cajas	Carácter
wc_Mascaracajas	Máscara para las cajas	Carácter
wc_Mascarapeso	Máscara para el peso	Carácter
wc_Point	Carácter separador de decimales	Carácter
wc_Separator	Carácter separador de miles	Carácter
wc_Tpc	Máscara de los valores de tanto por ciento	Carácter
wl_Cajas	Indica si se trabaja con cajas (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Color	Indica si se trabaja con tallas y colores (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Divisa	Indica si se trabaja con multidivisa (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Factser	Indica si se trabaja con series de ventas (.T.) o no (.F.)	Lógico

wl_Igic	Indica si se trabaja con el Impuesto General de las Islas Canarias (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Peso	Indica si se trabaja con la columna peso (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Pverde	Indica si se trabaja con punto verde (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Series	Indica si se trabaja con series de artículos (.T.) o no (.F.)	Lógico
wl_Verinf	Indica si se trabaja con punto verde a nivel informativo (.T.) o no (.F.)	Lógico
<b>Variables del report Albaven</b>		
<b>Variable</b>	<b>Comentario</b>	<b>Tipo</b>
_pageno	Número de página	Numérico
nPverde	Importe del punto verde	Lógico
nRegistres	Número de registro actual	Numérico
nSumasigue	Importe acumulado del albarán al saltar de página	Numérico

### 10.3. Presupuesto

Presupuesto		
Datos de la empresa		
Variable	Comentario	Tipo
wc_Comentario	Mensaje de empresa para el albarán de venta	Carácter
wc_DireccionEmpresa	Dirección	Carácter
wc_EmpresaCIF	CIF	Carácter
wc_EmpresaFAX	Fax	Carácter
wc_EmpresaTelf	Teléfono – Fax	Carácter
wc_NombreEmpresa	Nombre	Carácter
wc_NombreEmpresa2	Razón social	Carácter
Datos del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
wc_Banco	Nombre del banco Entidad Sucursal DC Cuenta	Carácter
wc_CIF	CIF o NIF	Carácter
wc_DomicilioCliente	Dirección	Carácter
wc_Fax	Fax del cliente	Carácter
wc_Fpag	Nombre de la forma de pago del cliente	Carácter
wc_Nombre2	Razón social	Carácter
wc_NombreCli	Nombre	Carácter
wc_PoblacionCliente	Código postal - Población	Carácter
wc_ProvinciaCliente	Provincia	Carácter
wc_Telefono	Teléfono principal del cliente	Carácter
Datos de la divisa		
Variable	Comentario	Tipo
_nDecimales	Redondeo decimal de la divisa de impresión	Carácter
_nDecimales2	Decimales de la máscara del precio de venta de la divisa de impresión	Carácter
wc_Abrev	Abreviatura de la divisa de impresión	Carácter

wc_Divisa	Nombre de la divisa de impresión si es distinta de la divisa de la empresa	Carácter
wc_GranTotal	Máscara gran total de la divisa de impresión	Carácter
wc_MonedaDoc	Código de la divisa del albarán	Carácter
wc_Monedalmp	Código de la divisa de impresión	Carácter
wc_NombreMoneda	Nombre de la divisa de impresión	Carácter
wc_PreuVenta	Máscara precio venta de la divisa de impresión	Carácter
wc_Subtotal	Máscara subtotal de la divisa de impresión	Carácter
wc_Total	Máscara total de la divisa de impresión	Carácter
wn_Coeficient	Coefficiente de conversión entre la divisa de impresión y la divisa de la empresa	Carácter
<b>Datos del presupuesto</b>		
Variable	Comentario	Tipo
aIVA[1]	Bases de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Numérico
aIVA[2]	Porcentajes de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Numérico
aIVA[3]	Importes de IVA con máscara. Un valor en cada línea	Numérico
aIVA[4]	Porcentajes de recargo con máscara. Un valor en cada línea	Numérico
aIVA[5]	Importes de recargo con máscara. Un valor en cada línea	Numérico
nNumCopia	Número de impresiones a realizar (original + copias)	Numérico
nTotalBase	Importe de la base	Numérico
nTotalPronto	Importe del descuento por pronto pago	Numérico
nTotalRegistres	Número total de líneas	Numérico
nTotalReport	Importe total	Numérico
wc_BaseEuros	Importe de la base en euros	Carácter
wc_CaracArt[1]	Suma total de las unidades por el peso de los artículos	Carácter
wc_CaracArt[2]	Suma total de las unidades por los litros de los artículos	Carácter
wc_Contacto[1]	Nombre del contacto del cliente	Carácter
wc_Contacto[2]	Cargo del contacto	Carácter
wc_Contacto[3]	Dirección de correo electrónico del contacto	Carácter
wc_Entrega	Importe total de las entregas con máscara	Carácter
wc_Entregas	Importes de las entregas con máscara. Un valor en cada línea	Carácter
wc_Finan[1]	Título del recargo financiero "Recargo Finan."	Carácter
wc_Finan[2]	Porcentaje de recargo financiero con máscara	Carácter
wc_Finan[3]	Importe de recargo financiero con máscara	Carácter
wc_Idiomalmp	Código del idioma de impresión	Carácter
wc_Observa	Observaciones	Carácter
wc_PeuIVA[1]	Importe total de IVA con máscara	Carácter
wc_PeuIVA[2]	Importe total del Recargo con máscara	Carácter
wc_Portes[1]	Importe de los portes con máscara	Carácter
wc_Portes[2]	Indica si los portes son antes del descuento por pronto pago (.T.) o después (.F.)	Carácter
wc_Pronto	Porcentaje de descuento por pronto pago con máscara	Carácter
wc_Rete[1]	"Reten./Base" o "Reten./FRA."	Carácter
wc_Rete[2]	Porcentaje de la retención con máscara	Carácter
wc_Rete[3]	Importe de la retención con máscara	Carácter
wc_TotalBase	Importe del total de la base imponible con máscara	Carácter
wc_TotalDoc	Importe total del presupuesto con IVA, con máscara	Carácter

wc_Totalprontopago	Importe total del descuento por pronto pago con máscara	Carácter
wl_Futuro	El cliente es un futuro cliente	Lógico
wlIVA	Indica si se va a imprimir el desglose de IVA	Lógico
wlValorado	Indica si la impresión es valorada	Lógico

### Datos de la cabecera

Las variables de la cabecera también están disponibles a través de la vista v\_c\_presuv.

Variable	Comentario	Tipo
curcap.Aceptado	Indica si el presupuesto está aceptado	Lógico
curcap.Cambio	Cambio con la moneda de la empresa	Númérico
curcap.Cancelado	Indica si el presupuesto está cancelado	Lógico
curcap.Cliente	Código del cliente	Carácter
curcap.Divisa	Código de la divisa	Carácter
curcap.Empresa	Código de la empresa	Carácter
curcap.Entrega	Fecha de entrega prevista	Fecha
curcap.Env_cli	Código de la dirección de envío	Númérico
curcap.Fecha	Fecha del presupuesto	Fecha
curcap.Fechaacep	Fecha de aceptación del presupuesto	Fecha
curcap.Fpag	Descripción de la forma de pago introducida por el usuario	Carácter
curcap.Futuro	Indica si el presupuesto es de un futuro cliente	Lógico
curcap.Hora	Hora de entrada del presupuesto	Fecha hora
curcap.Impdivisa	Importe total sin IVA en la divisa del presupuesto	Númérico
curcap.Importe	Importe total sin IVA en la divisa de la empresa	Númérico
curcap.Impreso	Indica si el presupuesto ha sido impreso	Lógico
curcap.Iva_inc	Indica si es con IVA incluido	Lógico
curcap.Letra	Código de la serie de ventas	Carácter
curcap.Libre_1	Campo libre	Carácter
curcap.Libre_2	Campo libre	Carácter
curcap.Libre_3	Campo libre	Carácter
curcap.Litros	Volumen total	Carácter
curcap.Nota	Nota del presupuesto	Carácter
curcap.Numero	Número de presupuesto	Carácter
curcap.Obra	Código de la obra	Carácter
curcap.Observacio	Observaciones	Carácter
curcap.Operario	Código del operario	Carácter
curcap.Peso	Peso total	Númérico
curcap.Produccion	Marca Producción de la pantalla	Lógico
curcap.Pronto	Porcentaje de descuento por pronto pago	Númérico
curcap.Ruta	Código de la ruta	Carácter
curcap.Servido	Fecha Servido de la pantalla	Fecha
curcap.Traspasado	Indica si el presupuesto está traspasado de ejercicio	Lógico
curcap.Usuario	Usuario que ha introducido el albarán (nombre ordenador # nombre usuario)	Carácter
curcap.Vendedor	Código del vendedor	Carácter

### Datos de las líneas

Variable	Comentario	Tipo
curTaula.Articulo	Código del artículo	Carácter

curTaula.Asi		Carácter
curTaula.Cajas	Número de cajas	Numérico
curTaula.Cajaserv	Cajas servidas	Numérico
curTaula.Cliente	Código del cliente	Carácter
curTaula.Color	Código del color	Carácter
curTaula.Coste	Coste unitario	Numérico
curTaula.Cuenta	Cuenta contable de ventas	Carácter
curTaula.Definicion	Definición	Carácter
curTaula.Dias	Días del módulo alquiler de maquinaria	Numérico
curTaula.Dto1	Porcentaje del descuento 1	Numérico
curTaula.Dto2	Porcentaje del descuento 2	Numérico
curTaula.Empresa	Código de la empresa	Carácter
curTaula.Entrega	Fecha de entrega de la línea	Fecha
curTaula.Falta	Falta entregar	Lógico
curTaula.Familia	Código de la familia	Carácter
curTaula.Ide		Carácter
curTaula.Impdiviva	Importe con IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Importe	Importe sin IVA	Numérico
curTaula.Importediv	Importe sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Importeiva	Importe con IVA	Numérico
curTaula.Letra	Serie de ventas	Carácter
curTaula.Libre_1	Libre	Carácter
curTaula.Libre_2	Libre	Carácter
curTaula.Libre_3	Libre	Carácter
curTaula.Libre_4	Libre	Carácter
curTaula.Libre_5	Libre	Carácter
curTaula.Linia	Número de línea en la tabla	Numérico
curTaula.Lote	Indica si la línea es un lote	Lógico
curTaula.Numero	Número del albarán	Carácter
curTaula.Peso	Peso	Numérico
curTaula.Precio	Precio sin IVA	Numérico
curTaula.Preciodiv	Precio sin IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Precioiva	Precio con IVA	Numérico
curTaula.Prediviva	Precio con IVA en la divisa del albarán	Numérico
curTaula.Pverde	Importe del punto verde	Numérico
curTaula.Recarg	Indica si la línea tiene recargo financiero	Lógico
curTaula.Servidas	Unidades servidas de la línea	Numérico
curTaula.Talla	Código de la talla	Carácter
curTaula.Tipo_iva	Código del tipo de IVA	Carácter
curTaula.Tipoprec	Tipo de precio del artículo en el momento de introducir el presupuesto	Numérico
curTaula.Traspasado	Indica si la línea está traspasada	Lógico
curTaula.Unidades	Unidades	Numérico
curTaula.Usuario	Usuario que ha introducido el albarán (nombre ordenador # nombre usuario)	Carácter

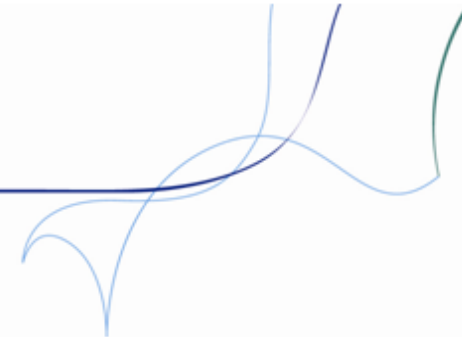
## Variables de entorno

Variable	Comentario	Tipo
----------	------------	------

wc_Descajas	Descripción de la columna cajas	Carácter
wc_Mascaracajas	Máscara para las cajas	Carácter
wc_Mascarapeso	Máscara para el peso	Carácter
wc_Point	Carácter separador de decimales	Carácter
wc_Separator	Carácter separador de miles	Carácter
wc_Tpc	Máscara de los valores de tanto por ciento	Carácter
wl_Cajas	Indica si se trabaja con cajas	Lógico
wl_Color	Indica si se trabaja con tallas y colores	Lógico
wl_Divisa	Indica si se trabaja con multivisa	Lógico
wl_Factser	Indica si se trabaja con series de ventas	Lógico
wl_Igic	Indica si se trabaja con el Impuesto General de las Islas Canarias IGIC	Lógico
wl_Peso	Indica si se trabaja con la columna peso	Lógico
wl_Pverde	Indica si se trabaja con punto verde	Lógico
wl_Series	Indica si se trabaja con series de artículos	Lógico
wl_Verinf	Indica si se trabaja con punto verde a nivel informativo	Lógico
<b>Variables del report Presuven</b>		
<b>Variable</b>	<b>Comentario</b>	<b>Tipo</b>
_pageno	Número de página	Numérico
nPverde	Importe del punto verde	Lógico
nRegistres	Número de registro actual	Numérico
nSumasigue	Importe acumulado del presupuesto al saltar de página	Numérico

## 10.4. Certificaciones de obra

<b>Certificaciones de obra</b>		
<b>Datos de la empresa</b>		
wc_InfEmpresa[1]	Nombre	Carácter
wc_InfEmpresa[2]	Nombre2	Carácter
wc_InfEmpresa[3]	Dirección Código postal Población Provincia	Carácter
wc_InfEmpresa[4]	CIF	Carácter
wc_InfEmpresa[5]	Teléfono	Carácter
wc_InfEmpresa[7]	Fax	Carácter
wc_InfEmpresa[8]	Mensaje 1 de facturación Mensaje 2 de facturación	Carácter
<b>Datos de la moneda</b>		
wc_abrev	Abreviatura	Carácter
wc_grantotal	Máscara gran total	Carácter
wc_mon	Código	Carácter
wc_nombremoneda	Nombre de la moneda de la empresa	Carácter
wc_preuventa	Máscara del precio de venta	Carácter
wc_subtotal	Máscara subtotal	Carácter
wc_total	Máscara total	Carácter



Datos del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
wc_domiciliocliente	Dirección del cliente	Carácter
wc_nombrecli	Nombre del cliente	Carácter
wc_poblacioncliente	Población del cliente	Carácter
wc_provinciacliente	Provincia del cliente	Carácter
Datos del albarán de venta		
aiva[1]	Lista de bases de IVA formateadas con la máscara gran total y separadas por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
aiva[2]	Lista de los porcentajes de los tipos de IVA formateados con la máscara de porcentaje y separados por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
aiva[3]	Lista de importes de IVA formateados con la máscara gran total y separados por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
aiva[4]	Lista de los porcentajes del recargo formateados con la máscara de porcentaje y separados por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
aiva[5]	Lista de importes de recargo formateados con la máscara gran total y separados por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
aiva[6]	Suma de las bases de IVA sin portes formateado con la máscara gran total	Carácter
aiva[7]	Importe de descuento por pronto pago formateado con la máscara gran total	Carácter
aiva[8]	Suma de las bases de IVA con portes.	Numérico
aiva[9]	Lista de códigos de tipo de IVA separados por un carácter de retorno de carro (ASCII 13)	Carácter
cCodigoMoneda	Código de la moneda de la empresa	Carácter
nbases	Suma de las bases de IVA sin portes formateado con la máscara gran total	Numérico
ntotaldoc	Importe total del albarán	Numérico
wc_cif	C.I.F. del cliente	Carácter
wc_cliente	Código del cliente	Carácter
wc_fecha	Fecha	Carácter
wc_finan[1]	Descripción del recargo financiero	Carácter
wc_finan[2]	Porcentaje del recargo financiero formateado con la máscara de porcentaje	Carácter
wc_finan[3]	Importe de recargo financiero formateado con la máscara gran total	Carácter
wc_letra	Serie de ventas	Carácter
wc_numero	Número	Carácter
wc_peuiva[1]	Importe total de IVA formateado con la máscara gran total	Carácter
wc_peuiva[2]	Importe total de recargo formateado con la máscara gran total	Carácter
wc_Pronto	Porcentaje de pronto pago formateado	Carácter
wc_ProntoPago	Importe de descuento por pronto pago formateado con la máscara gran total	Carácter
wc_rete[1]	Descripción de la retención (sobre base o sobre factura)	Carácter
wc_rete[2]	Porcentaje de la retención formateado con la máscara de porcentaje	Carácter
wc_rete[3]	Importe de la retención formateado con la máscara de gran total	Carácter
wc_telefono	Teléfono del cliente	Carácter
wc_totalbase	Suma de las bases de IVA formateado con la máscara gran total	Carácter
wc_TotalDoc	Importe total del albarán formateado con la máscara gran total	Carácter

Datos de la certificación		
curcertificado.articulo	Código del artículo del presupuesto	Carácter
curcertificado.certifica	Unidades de la columna Actual	Numérico
curcertificado.coste	Coste del artículo en el presupuesto	Numérico
curcertificado.cuenta	Código de la cuenta contable del artículo en el presupuesto	Carácter
curcertificado.definicion	Descripción de la línea	Carácter
curcertificado.dto1	Descuento 1 de la línea en el presupuesto	Numérico
curcertificado.dto2	Descuento 2 de la línea en el presupuesto	Numérico
curcertificado.facturada	Unidades de la columna Anterior	Numérico
curcertificado.facturar	Unidades de la columna Certificado. -1 si la línea se excluye de la facturación	Numérico
curcertificado.familia	Código de la familia del artículo	Carácter
curcertificado.ide	Enlace de la línea del presupuesto con la línea de la certificación (los 10 primeros caracteres)	Carácter
curcertificado.linea	Número de línea	Numérico
curcertificado.precio	Precio de la línea	Numérico
curcertificado.preciodiv	Precio del artículo en la divisa del presupuesto sin IVA	Numérico
curcertificado.precioiva	Precio del artículo en la divisa de la moneda con IVA incluido	Numérico
curcertificado.presup	Columna Presupuesto	Numérico
curcertificado.tipo_iva	Porcentaje de IVA de la línea	Carácter
curcertificado.totalada	Importe correspondiente a la columna Anterior (x precio – dtos)	Numérico
curcertificado.totalcert	Importe correspondiente a la columna Certificado (x precio – dtos)	Numérico
curcertificado.totalfact	Importe correspondiente a la columna Actual (x precio – dtos)	Numérico
curcertificado.totalpresu	Importe correspondiente a la columna Presupuesto (x precio – dtos)	Numérico
Fcertific.totalada	Total anterior	Numérico
Fcertific.totalcert	Total certificación	Numérico
Fcertific.totalfact	Total actual	Numérico
Fcertific.totalpresu	Total presupuesto	Numérico
wc_TotalCert	Total certificación	Carácter
wn_certificado	Número de certificado	Numérico

## 10.5. Carta de pagarés

Carta de pagarés		
Datos del pagaré		
Variable	Comentario	Tipo
cNomPag	Número	Carácter
ntotal	Importe	Numérico
cData_e	Fecha de expedición	Fecha
cNomEntitat	Nombre del banco	Carácter
cPobE	Población de la empresa	Carácter
cCodE	Código del banco en Eurowin	Carácter
cDigCon	Dígito de control	Carácter
cSuccur	Código de la sucursal	Carácter

cBanc	Código del banco (CCC)	Carácter
cDataVencim	Fecha de vencimiento	Fecha
cCtacuenta	Número de la cuenta	Carácter
cLloc1	Población de la empresa	Carácter
cDirE	Dirección del banco	Carácter
<b>Datos de la empresa</b>		
Variable	Comentario	Tipo
wc_NombreEmpresa	Nombre	Carácter
wc_NombreEmpresa2	Razón social	Carácter
wc_DireccionEmpresa	Dirección	Carácter
wc_EmpresaCIF	CIF	Carácter
wc_EmpresaTELF	Teléfono	Carácter
wc_EmpresaFAX	Fax	Carácter
<b>Datos del proveedor</b>		
Variable	Comentario	Tipo
provnombre	Nombre	Carácter
provdireccion	Dirección	Carácter
provcodpost	Código postal	Carácter
prov poblacion	Población	Carácter
provprovincia	Provincia	Carácter
<b>Opción "Imprimir relación de facturas"</b>		
Variable	Comentario	Tipo
factura	Número de factura	Carácter
numereb	Número de recibo de la factura	Carácter
emision	Fecha de emisión de la factura	Carácter
import	Importe de la factura	Carácter
<b>Datos varios</b>		
Variable	Comentario	Tipo
	Todos los campos de la tabla Pagare_p	
grantotal	Máscara gran total de la moneda	Carácter

## 10.6. Circular de mailing

### Marcadores disponibles en la impresión del mailing en formato Word

En Eurowin desde el menú "Herramientas", opción "Impresión de circular de mailings" existe la posibilidad de enviar una carta personalizada a clientes o proveedores.

En el campo "Modelo de mailing" hay que indicar el código del modelo a imprimir.

Los distintos códigos de modelo se crearán mediante la opción "Mantenimiento de modelos de mailing".

Con Eurowin se distribuyen dos plantillas: Mailing.doc y Plantill.doc.

Estos documentos se encuentran en la carpeta Euroterm\Reports de cada terminal.

Los marcadores de Word se podrán repetir hasta 4 veces. Para ello podremos utilizar cualquiera de los que se enumeran a continuación. El primero, es el que se incluye por defecto en el documento plantilla.

## Circular de mailing

## Datos de la empresa

Variable	Marcadores
C.I.F./N.I.F.	NifEmpresa1, NifEmpresa11, NifEmpresa12, NifEmpresa13
Código postal	CodPosEmpresa1, CodPosEmpresa11, CodPosEmpresa12, CodPosEmpresa13
Dirección	AdresaEmpresa1, AdresaEmpresa11, AdresaEmpresa12, AdresaEmpresa13
Fax	FaxEmpresa1, FaxEmpresa11, FaxEmpresa12, FaxEmpresa13
Nombre	NomEmpresa1, NomEmpresa11, NomEmpresa12, NomEmpresa13
Población	PoblacioEmpresa1, PoblacioEmpresa11, PoblacioEmpresa12, PoblacioEmpresa13
Provincia	ProvEmpresa1, ProvEmpresa11, ProvEmpresa12, ProvEmpresa13
Teléfono	TelfEmpresa1, TelfEmpresa11, TelfEmpresa12, TelfEmpresa13

## Datos del cliente o del proveedor

Variable	Marcadores
Código postal	CodPosEmpresa4, CodPosEmpresa41, CodPosEmpresa42, CodPosEmpresa43
Contacto	Contacto
Dirección	AdresaEmpresa3, AdresaEmpresa31, AdresaEmpresa32, AdresaEmpresa33
Fax	FaxEmpresa2, FaxEmpresa21, FaxEmpresa22, FaxEmpresa23
Nombre	NomEmpresa3, NomEmpresa31, NomEmpresa32, NomEmpresa33
País	País
Población	PoblacioEmpresa3, PoblacioEmpresa31, PoblacioEmpresa32, PoblacioEmpresa33
Provincia	ProvEmpresa2, ProvEmpresa21, ProvEmpresa22, ProvEmpresa23
Teléfono	Telefono

## 10.7. Etiquetas de artículos

## Etiquetas de artículos

## Etiquetas de artículos

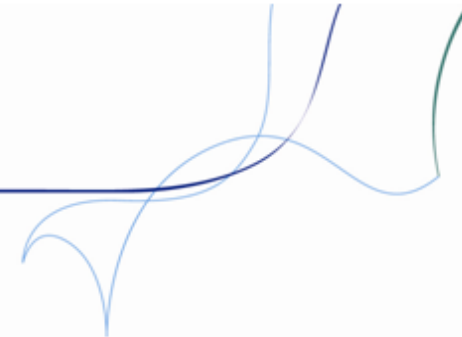
Variable	Comentario	Tipo
tmp_eti.articulo	Código de artículo	Carácter
tmp_eti.barras	Código de barras	Carácter
tmp_eti.color	Código de color	Carácter
tmp_eti.definicion	Nombre de artículo	Carácter
tmp_eti.talla	Código de talla	Carácter
wc_empresa	Código de la empresa	Carácter

## Específicas del albarán de compra

Variable	Comentario	Tipo
p_cAlbaran	Número de albarán de compra	Carácter
p_cProveedor	Código de proveedor del albarán de compra	Carácter

## Expresiones

Información	Expresión	Tipo
Ampliación de definición	VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "nombre2")	Carácter



del artículo		
Campo adicional con código ADC del albarán de compra	VALOR("multica3", "empresa+numero+proveedor+CAMPO", wc_empresa + p_cAlbaran + p_cProveedor + "ADC", "valor")	Carácter
Campo adicional del artículo con código ADC	VALOR("multicam", "fichero+CAMPO+ALLTRIM(codigo)", "articulo" + "ADC" + ALLTRIM(tmp_eti.articulo), "valor")	Carácter
Código del proveedor predeterminado del artículo	VALOR("referpro", "articulo+iif(predet,'s','n')", tmp_eti.articulo + "s", "proveedor")	Carácter
Descripción de la forma de pago del albarán de compra	VALOR("fpag", "codigo", VALOR("c_albcom", "empresa+numero+proveedor", wc_empresa + p_cAlbaran + p_cProveedor, "fpag"), "nombre")	Carácter
Descripción del almacén del albarán de compra	VALOR("almacen", "codigo", VALOR("c_albcom", "empresa+numero+proveedor", wc_empresa + p_cAlbaran + p_cProveedor, "almacen"), "nombre")	Carácter
Fotografía de la marca del artículo	VALOR("marcas", "codigo", VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "marca"), "foto") Condición: FILE(VALOR("marcas", "codigo", VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "marca"), "foto"))	Carácter
Fotografía del artículo	VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "imagen") Condición: FILE(VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "imagen"))	Carácter
Nombre de la empresa	VALOR("empresa", "codigo", wc_empresa, "nombre")	Carácter
Nombre de la familia del artículo	VALOR("familias", "codigo", VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "familia"), "nombre")	Carácter
Nombre de la marca del artículo	VALOR("marcas", "codigo", VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "marca"), "nombre")	Carácter
Nombre de la obra del albarán de compra	VALOR("comunes!obra", "codigo", VALOR("c_albcom", "empresa+numero+proveedor", wc_empresa+p_cAlbaran+p_cProveedor, "obra"), "nombre")	Carácter
Nombre de la subfamilia del artículo	VALOR("subfam", "codigo", VALOR("articulo", "codigo", tmp_eti.articulo, "subfamilia"), "nombre")	Carácter
Nombre de la talla	VALOR("comunes!tallas", "codigo", tmp_eti.talla, "nombre")	Carácter
Nombre del color	VALOR("comunes!colores", "codigo", tmp_eti.color, "nombre")	Carácter
Referencia del proveedor para el artículo del albarán de compra	VALOR("referpro", "articulo+proveedor", tmp_eti.articulo + p_cproveedor, "referencia")	Carácter

### Tipos de códigos de barras

Eurowin puede generar estos códigos de barras para el formato de tipo Report.

#### BARCODE128

Expresión: `_STRTO128(ALLTRIM(tmp_eti.barras))`

Fuente: Barcode128 (BCODE128.TTF) de tamaño mínimo 22 pt

#### 3OF9BARCODE

Expresión: `"*" + ALLTRIM(tmp_eti.barras) + "**"`

Fuente: 3 of 9 Barcode (C39DIGIT.TTF) de tamaño mínimo 22 pt

**EAN13**Expresión: `_STRTOEAN13(SUBSTR(tmp_eti.barras,1,12))`

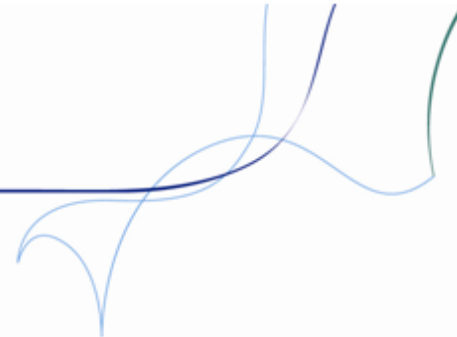
Fuente: EanP36Tt (EAN13\_36.TTF) o EanP72Tt (EAN13\_72.TTF)

**EAN8**Expresión: `_STRTOEAN8(SUBSTR(tmp_eti.barras,1,7))`

Fuente: EanP36Tt (EAN13\_36.TTF) o EanP72Tt (EAN13\_72.TTF)

## 10.8. Tickets

Tickets de TPV		
Datos de la cabecera		
Variable	Comentario	Tipo
datoscabecera.almacen	Código del almacén	Carácter
datoscabecera.cliente	Código del cliente	Carácter
datoscabecera.divisa	Código de la divisa	Carácter
datoscabecera.fecha	Fecha del ticket	Fecha
datoscabecera.hora	Hora del ticket	Fecha / hora
datoscabecera.nombrealmacen	Nombre del almacén	Carácter
datoscabecera.nombrecaja	Nombre de la caja	Carácter
datoscabecera.nombredivisa	Nombre de la divisa	Carácter
datoscabecera.nombreoperario	Nombre del operario	Carácter
datoscabecera.nombrevendedor	Nombre del vendedor	Carácter
datoscabecera.numero	Número del ticket	Carácter
datoscabecera.operario	Código del operario	Carácter
datoscabecera.vendedor	Código del vendedor	Carácter
Datos de la empresa		
Variable	Comentario	Tipo
datosempresa.CAMPO	CAMPO es el nombre de cualquiera de los campos de la tabla Empresa.	
Datos del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
datoscliente.CAMPO	CAMPO es el nombre de cualquiera de los campos de la tabla Clientes.	
Datos de las líneas		
Variable	Comentario	Tipo
datoslineas.articulo	Código del artículo	Carácter
datoslineas.color	Código del color	Carácter
datoslineas.definición	Definición de la línea del ticket	Carácter
datoslineas.dto1	Porcentaje de descuento 1	Númérico
datoslineas.dto2	Porcentaje de descuento 2	Númérico



datoslineas.importe	Importe de la línea del ticket con IVA	Numérico
datoslineas.importesin	Importe de la línea del ticket sin IVA	Numérico
datoslineas.linia	Número de línea	Numérico
datoslineas.precio	Precio de la línea con IVA	Numérico
datoslineas.preciosin	Precio de la línea sin IVA	Numérico
datoslineas.serie	Serie del artículo	Carácter
datoslineas.talla	Código de la talla	Carácter
datoslineas.tipo_iva	Código del tipo de IVA de la línea	Carácter
datoslineas.unidades	Unidades	Numérico
nCopia	Número de copia en la impresión del ticket. Vale 1 en la primera impresión del ticket, 2 en la segunda, etc.	Numérico

## 10.9. Órdenes de trabajo

Órdenes de trabajo		
Datos de la empresa		
Variable	Comentario	Tipo
wc_InfEmpresa[1]	Nombre	Carácter
wc_InfEmpresa[2]	Razón social	Carácter
wc_InfEmpresa[3]	Dirección, código postal, población	Carácter
wc_InfEmpresa[4]	CIF	Carácter
wc_InfEmpresa[5]	Teléfono	Carácter
wc_InfEmpresa[7]	Fax	Carácter
wc_InfEmpresa[8]	Texto de facturación	Carácter
wc_Mascara	Máscara gran total de la moneda de la empresa	Carácter
Datos de la orden		
Variable	Comentario	Tipo
wc_albaran	Número de albarán	Carácter
wc_horas	Total de horas de la orden	Carácter
wc_Modelo	Código (tabla) y nombre (pantalla) del modelo	Carácter
wc_ModeloExt	Modelo externo	Carácter
wc_orden	Número de la orden	Carácter
wc_Serie	Código (de la tabla) y nombre (de la pantalla) de la serie	Carácter
wc_TotalAlbaran	Total del albarán (pantalla)	Carácter
wl_repFin	.T. → Terminada. .F. → No terminada	Lógico
wl_urgente	Urgente (lógico)	Lógico
wn_Mante	Importe de la cuota de mantenimiento del cliente (pantalla)	Numérico
Datos del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
wc_cif	CIF (de la pantalla)	Carácter
wc_cliente	Código del cliente (de la pantalla)	Carácter
wc_envio[1]	Dirección (de la pantalla)	Carácter
wc_envio[2]	Código postal + población (de la pantalla)	Carácter

wc_envio[3]	Provincia (de la pantalla)	Carácter
wc_intropo	Código y nombre del técnico de entrada (de la pantalla)	Carácter
wc_nombre	Nombre (de la pantalla)	Carácter
wc_salpro	Código y nombre del técnico de salida (de la pantalla)	Carácter
wc_telefono	Teléfono (de la pantalla)	Carácter
wc_telefonos	Todos los teléfonos del cliente separados por un retorno de carro	Carácter

#### Datos del presupuesto de la orden

(cada registro está separado por un retorno de carro)

Variable	Comentario	Tipo
wc_Descripcion	Definiciones del presupuesto de la orden	Carácter
wc_Import	Importes	Carácter
wc_Preu	Precios	Carácter
wc_Quantitat	Cantidades	Carácter
wc_Total	Total	Carácter

#### Datos de los operarios de la orden

(cada registro está separado por un retorno de carro)

Variable	Comentario	Tipo
wc_costeope	Coste horas operario	Carácter
wc_costeopetot	Coste total operario	Carácter
wc_OFecha	Fecha	Carácter
wc_Ooperarios	Operarios de la orden	Carácter
wc_OTiempo	Tiempo de cada operario	Carácter
wc_OTotal	Tiempo total	Carácter
wc_ototalcoste	Total coste operarios	Carácter
wc_totalcostes	Total costes orden (material + horas)	Carácter

#### Datos del material de la orden

(cada registro está separado por un retorno de carro)

Variable	Comentario	Tipo
wc_costemat	Coste material aplicado	Carácter
wc_costemattot	Total coste material	Carácter
wc_matecant	Unidades	Carácter
wc_mtotal	Total coste materiales	Carácter
wc_nota	Nota general (Configco.Mensaje)	Carácter
wc_oAplicada	Fecha de aplicación del material	Carácter
wc_oDescripcion	Definición de las series aplicadas	Carácter
wc_oSerie	Series aplicadas a la orden	Carácter

#### Datos de la orden

Variable	Comentario	Tipo
	Todos los campos de la tabla Ordres de la base de datos Serveis	

## 10.10. Servicios

Servicios		
Datos de la empresa		
Variable	Comentario	Tipo
curTemp.logo	Logo	General
wc_InfEmpresa[1]	Nombre	Carácter
wc_InfEmpresa[2]	Nombre2	Carácter
wc_InfEmpresa[3]	Dirección Código postal Población Provincia	Carácter
wc_InfEmpresa[4]	CIF	Carácter
wc_InfEmpresa[5]	Teléfono	Carácter
wc_InfEmpresa[7]	Fax	Carácter
wc_InfEmpresa[8]	Mensaje 1 de facturación Mensaje 2 de facturación	Carácter
wc_Mascara	Máscara gran total de la moneda	Carácter
Datos del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
pcCliente	Código del cliente	Carácter
wc_Banco	Nombre del banco Código banco – Código sucursal – Dígito control - Cuenta	Carácter
wc_Cliente	Código del cliente – Nombre del cliente	Carácter
wc_Ruta	Código de la ruta – Nombre de la ruta	Carácter
wc_Telefonos	Teléfonos del cliente. Cada teléfono en una línea distinta	Carácter
Mantenimiento del cliente		
Variable	Comentario	Tipo
dDataServicio	Fecha del servicio	Fecha
lcCodServicios	Lista de códigos de conceptos de cuotas vigentes en el cliente separados por un guión	Carácter
wc_DesMante	Concepto de la cuota del cliente	Carácter
wn_mante	Suma del importe de las cuotas vigentes del cliente	Númérico
Datos de envío del servicio		
Variable	Comentario	Tipo
wc_Envio[1]	Dirección	Carácter
wc_Envio[2]	Código postal Población	Carácter
wc_Envio[3]	Provincia	Carácter
Configuración de servicios		
Variable	Comentario	Tipo
wc_IVA	Porcentaje del tipo de IVA (carácter)	Carácter
wc_km	Precio kilómetro	Carácter
wc_TecDestino	Código técnico destino – Nombre técnico destino	Carácter
wc_Tecnico	Código técnico aviso – Nombre técnico aviso	Carácter
wc_Tiempo	Precio hora programador o precio hora técnico, según el servicio	Carácter
wl_urgente	Indica si el servicio es urgente	Lógico

Material del servicio		
Variable	Comentario	Tipo
wc_OAplicada	Fecha de aplicación de las series al servicio. Cada fecha en una línea	Carácter
wc_ODescripcion	Descripción de las series aplicadas al servicio. Cada descripción en una línea	Carácter
wc_OSerie	Código de las series aplicadas al servicio. Cada serie en una línea	Carácter
Servicio Interno		
Variable	Comentario	Tipo
curHoras.dietas	Dietas del servicio	Numérico
curHoras.Fecha	Fecha del servicio	Fecha
curHoras.horas	Total horas del servicio	Numérico
curHoras.km	Kilómetros del servicio	Numérico
curHoras.Tecnico	Código – Nombre	Carácter
curHoras.total	Importe total del servicio ((horas x precio hora) + dietas + (kilómetros x precio kilómetro))	Numérico
Servicio Externo		
Variable	Comentario	Tipo
curServei.Acabado	Servicio acabado	Lógico
curServei.Albaran	Número + letra del albarán relacionado	Carácter
curServei.Cliente	Código del cliente	Carácter
curServei.Cobrado	Servicio cobrado	Lógico
curServei.Cobratec	Debe ser cobrado por el técnico	Lógico
curServei.Codigo	Código del servicio	Carácter
curServei.Empresa	Empresa de trabajo	Carácter
curServei.Env_cli	Número de dirección del cliente asociada al servicio	Numérico
curServei.Fecha_aper	Fecha apertura del cliente	Fecha
curServei.Fecha_fin	Fecha de destino	Fecha
curServei.Fecha_ini	Fecha de entrada	Fecha
curServei.Hora_aper	Hora de apertura del cliente	Carácter
curServei.Hora_ini	Hora de entrada	Carácter
curServei.Incident	Nº incidencia	Carácter
curServei.Mante	Cliente con mantenimiento	Lógico
curServei.Model	Montaje	Carácter
curServei.Observa	Notas	Carácter
curServei.Parte	Parte recibido	Carácter
curServei.Ruta	Código de la ruta del servicio	Carácter
curServei.Servi	Servicio a realizar	Carácter
curServei.Solucio	Solución	Carácter
curServei.Tec_aviso	Código del técnico de aviso	Carácter
curServei.Tec_dest	Código del técnico de destino	Carácter
curServei.Tec_final	Código técnico entrada horas	Carácter
curServei.Telefono	Teléfono del cliente para el servicio	Carácter
curServei.Tipo_trab	Tipo de servicio. 1-Programador, 2-Técnico	Carácter
curServei.Urgente	Servicio urgente	Lógico
curServei.Usuario	Usuario que entra el servicio	Carácter

# 11. CONFIG.INI

El fichero **Config.ini** se encuentra en la carpeta del terminal de Eurowin y sirve para configurar diversas opciones del programa.

La función más importante es la de localizar el servidor de Eurowin y el tipo de la base de datos que utiliza el programa.

Cada entrada del fichero Config.ini se debe introducir entre corchetes y en mayúsculas, un salto de línea y el valor de dicha entrada seguido de otro salto de línea.

```
[SERVIDOR]           (entrada)
N: \Ew800serv\      (valor + salto de línea)
```

## MUY IMPORTANTE

Este fichero solamente debe ser manipulado por técnicos especializados de Eurowin.

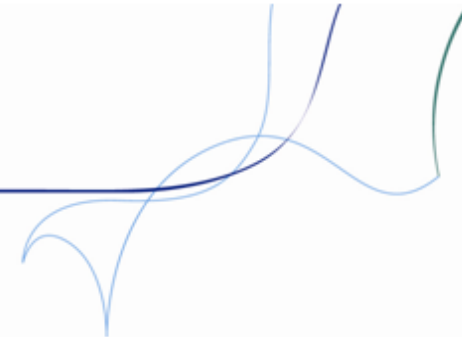
En la siguiente tabla se describen las distintas claves de la configuración según la opción del programa a la que afectan.

Claves del fichero CONFIG.INI	
Arranque de Eurowin	
Clave	Comentario
[ACTUALIZACION] SI	Indica que el terminal se actualizará automáticamente después de actualizar el servidor, instalar un módulo o realizar un cambio de anchura de algún campo.
[ALMACEN] AA	<b>AA</b> es el código del almacén y el almacén de fabricación que utilizará el programa cuando en la configuración de la empresa de trabajo estos campos están en blanco. En los albaranes y pedidos de compra y de venta y en la propuesta de compra, al buscar equivalencias de artículos se mostrará el stock de este almacén, si no se ha seleccionado un almacén predeterminado en la configuración de la empresa.
[CITRIX] SI	Determina si se trabaja bajo Citrix. En este caso desactiva los mapas de bits fuera de pantalla en tiempo de ejecución.
[COMUNES] CONEXIÓN	Clave obligatoria. Debe tener 8 caracteres. <b>CONEXIÓN</b> es el nombre de la base de datos que contiene los datos comunes a todos los ejercicios.
[DIETARIO] HORA	<b>HORA</b> es la hora inicio del dietario en formato numérico con dos decimales y el punto como separador decimal. Si no se indica ninguna, la hora inicio del dietario es las 7.00.
[EMPRESA] EE	<b>EE</b> es el código de la empresa que se selecciona al entrar al programa.
[FONDO] IMAGEN	<b>IMAGEN</b> es la imagen de fondo del programa, con la ruta y la extensión.

[FORM_LOG] SI	Activa un registro de los eventos Load, Unload, Activate, Hide de los formularios. Este registro se guarda en el terminal en la carpeta Sql. Opción disponible a partir del mes de marzo de 2007.
[GRUPO] GG	El sistema actual para trabajar con grupos de empresas es la Multiempresa. <b>GG</b> es el código del grupo de empresas que se seleccionará automáticamente al entrar en el programa. <b>NOT</b> indica que no se trabaja con grupos de empresa.
[INFORMES] RUTA	Necesario cuando se trabaja con informes adicionales. <b>RUTA</b> es la ruta del servidor de Eurowin en la que se almacenan los ficheros de los informes adicionales. Por defecto, \\servidor\ew800serv\inforadi\
[LETRA] LL	<b>LL</b> es la serie de venta que utiliza el terminal en el caso de que no se haya configurado otra en el mantenimiento de la empresa seleccionada.
[MODULO] MÓDULO	<b>MÓDULO</b> es el nombre del módulo seleccionado al salir de la última sesión de trabajo. El usuario debe tener marcado dicho módulo en la opción Menús del Control de accesos de usuarios.
[MOSAICO] SI	Presenta el fondo en modo de mosaico.
[PRUEVAS] SI	Importante: No se debe utilizar si no lo indica un técnico especializado de Eurowin. Se utiliza para ejecutar el programa en modo de pruebas.
[SERVIDOR] RUTA	Clave obligatoria. <b>RUTA</b> es la ruta del servidor de Eurowin. Debe estar compartida en modo completo para todos los usuarios del programa. En el caso de utilizar unidades de red mapeadas deben conectarse automáticamente al inicio de cada sesión.
[TERMINAL] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta del terminal de Eurowin.
[USUARIO] USUARIO	<b>USUARIO</b> es el código del usuario inicial que aparece en la pantalla de selección de usuarios para entrar en el programa.
[USUARIOFIJO] USUARIO	<b>USUARIO</b> código del usuario de Eurowin, el cual no se podrá cambiar durante toda la sesión.

## Inicio de SQL

Clave	Comentario
[CLISERV] USUARIOSQL	Opcional. <b>USUARIOSQL</b> es el código del usuario con el que se realiza la conexión con el servidor de datos de SQL. En el caso de no encontrarse esta clave en el fichero config.ini se utilizan los datos de configuración de la tabla Cfgclisrv.dbf del servidor de Eurowin.
[IPCLISERV] IPSERVIDORSQL	Opcional. <b>IPSERVIDORSQL</b> es la dirección del servidor de datos de SQL. Sólo se utiliza si también está la clave <b>[CLISERV]</b> .
[PORTCLISERV] PUERTOSQL	Opcional. <b>PUERTOSQL</b> es el puerto que utiliza el servidor de datos de SQL para realizar la conexión de los usuarios. Sólo se utiliza si también está la clave <b>[CLISERV]</b> .
[SERVER] TIPOMOTORBDSQL	Clave obligatoria. <b>TIPOMOTORBDSQL</b> indica el tipo de servidor de datos. Para Microsoft SQL Server es <b>SQLSERVER</b> .
[SQL_LOG] SI	Activa el registro de las sentencias de SQL que ejecuta el programa desde el terminal en la tabla Registro que se encuentra en la carpeta SQL en el terminal de Eurowin.
[TRIGGERS] NO	Desactiva la utilización de los triggers o desencadenantes de los datos en la sesión de trabajo.



### Actualización de Eurowin

Clave	Comentario
[ACT_DESATENDIDA] SI	Posibilidad de actualización desatendida de Eurowin. Durante el proceso de actualización no aparece ningún mensaje ni aviso para el usuario. Al terminar se presenta un informe con las incidencias ocurridas. Estas incidencias quedan registradas en el fichero Actua.log dentro de la subcarpeta Log del servidor de Eurowin. Disponible a partir de julio de 2009 en la versión 8.94.62 de 28-05-2009 del programa Actualiza.exe.

### Lectura automática de artículo / series

Clave	Comentario
[SCANPALM] FICHERO	<b>FICHERO</b> es el nombre con ruta y extensión del fichero de texto que contiene la lista de artículos y series a capturar automáticamente.
[SCANPALM_ANCHO] ANCHO	<b>ANCHO</b> es la anchura de la primera columna del fichero que contiene el código de los artículos o series en el caso de no utilizar un separador de campos.
[SCANPALM_SEPARADOR] SEPARADOR	<b>SEPARADOR</b> es el carácter separador de los campos del fichero de lectura automática en el caso de no tener las columnas de una ancho fijo.

### Menrepa

Clave	Comentario
[AUTOFECHA] SI	Indica que al ejecutar la copia de seguridad se activará automáticamente la opción <i>Guardar en un directorio con la fecha actual para el proceso automático</i> . La copia de seguridad se creará en un directorio con la fecha actual.
[RUTA_CS] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta donde se guarda la copia de seguridad.
[RUTA_TEMPS] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta de trabajo temporal para realizar y restaurar las copias de seguridad.
[UNIDADCS + grupo] RUTA	Se utiliza al trabajar con grupos de empresas (no multiempresa). <b>RUTA</b> es la ruta en la que se realiza la copia de seguridad para el grupo de empresas indicado.

### Montajes

Clave	Comentario
[SUCURSAL] LETRA	<b>LETRA</b> es la Letra por defecto al utilizar letras en las órdenes trabajo de la configuración de servicios. También indica la sucursal de trabajo en el módulo de montajes.

### Multiempresa

Clave	Comentario
[GRMUL] Parámetros	<b>Parámetros</b> es la lista de parámetros con lo que se configura la ejecución del programa multiempresa. <b>/NGR</b> indica que no se pueden crear grupos de empresas.
[GRUPO_ACTUAL] GRUPO	<b>GRUPO</b> es el código del grupo inicial.
[SERVIDOR_2] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta de servidor de Eurowin correspondiente al grupo actual. En el caso de no encontrarse esta clave se utiliza la ruta de <b>[SERVIDOR]</b> .

## Recambios

Clave	Comentario
[CUENTA] Cuenta	<b>Cuenta</b> es la cuenta contable bancaria por defecto, en el caso de que no se haya indicado en el mantenimiento de empresa – Cfg. Contabilidad – Banco por defecto.

## Regularización Terminales PSION

Clave	Comentario
[RTR_CARGA_ARTI] 1	Indica que se transferirá el fichero maestro de artículos.
[RTR_CARGA_CODB] 1	Indica que se transferirá el fichero de códigos de barras de artículos.
[RTR_CARGA_STOC] 1	Indica que se transferirá el stock de los artículos.
[RTR_PRESENTAR] 1	Se presentará el inventario de regularización al final del proceso.
[RTR_PUERTO] PUERTO	<b>PUERTO</b> indica el puerto serie de conexión del PSION o PDA. 1 - Com1; 2 - Com2. Por defecto el puerto de conexión es Com1
[RTR_RUTATEMP] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta de trabajo temporal del proceso de regularización.
[RTR_TIPO_INVENTARIO] N	<b>N = 1</b> indica tipo de inventario Reducido. <b>N = 2</b> indica tipo de inventario completo. Por defecto, el valor es 1.
[RTR_TIPO_TERMINAL] N	<b>N = 1</b> indica terminal PSION. <b>N = 2</b> indica terminal PDA. Por defecto, el valor es 1.
[RTR_UNIDADPSION] UNIDAD:	Unidad de disco del terminal. Por defecto, M:
[RTR_VELOCIDAD] VELOCIDAD	<b>VELOCIDAD</b> es la velocidad del puerto serie de conexión. Por defecto, 19200.

## TPV

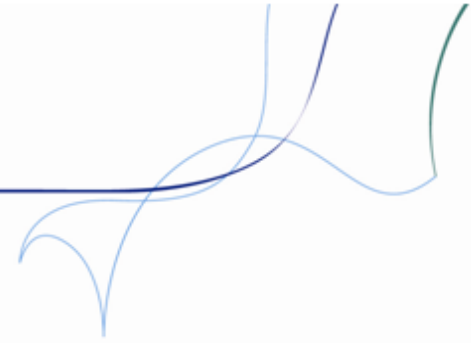
Clave	Comentario
[CAJATPV] CAJA	<b>CAJA</b> es el código de la caja de TPV que se activa al entrar a Eurowin.

## TPV - Logística de almacenes

Clave	Comentario
[UBICACION] UBICACIÓN	<b>UBICACIÓN</b> es la ubicación del artículo del albarán o ticket.

## TPV – Jugueterías / Muebles

Clave	Comentario
[PSION?] NO	Indica que el fichero para crear automáticamente el ticket se descarga de un terminal PDA, no de PSION.
[RUTADATA] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta donde se carga o recupera del terminal PDA el fichero Inve001.dat que contiene las líneas del ticket.
[TERMINACION] TERMINACIÓN	<b>TERMINACIÓN</b> indica el final de la ruta en la que se encuentra el fichero Inve001.dat que contiene las líneas del ticket para cargar o descargar del terminal PDA.
[UNIDADPSION] UNIDAD	<b>UNIDAD</b> es la unidad en la que se encuentra conectado al ordenador el terminal PDA.
[MPSION] VELOCIDAD	<b>VELOCIDAD</b> es un valor numérico que indica la velocidad del puerto serie de comunicaciones Com1 en el que se encuentra conectado el terminal PDA. Por defecto es 19200.



## Vídeos

Clave	Comentario
[DVD] SI	Indica que los vídeos de ayuda del programa se encuentran en formato DVD en lugar de CD.
[VIDEOS] RUTA	<b>RUTA</b> es la ruta en la que se encuentra la estructura de vídeos de las distintas opciones de Eurowin.



# 12. ESQUEMA ORDENADORES








## 12.1. Instalación básica

A continuación se detallan de forma esquemática algunos tipos de instalación, teniendo en cuenta que puede variar dependiendo del uso que se realice de cada terminal.

### Requisitos mínimos de los equipos

Los requisitos mínimos de los ordenadores de una instalación de Eurowin según la versión del programa, el número de terminales y el tipo de comunicación con el servidor, se encuentran en la página de Internet <http://www.sageeurowin.com/requisitos>.

### Leyenda

 Servidor de Datos	Ordenador Servidor de datos	 Servidor de CITRIX	Ordenador Servidor de Citrix
 Ew800Serv	Carpeta Servidor de Eurowin	 Ordenador 1	Ordenador Terminal
 Ew800Term	Carpeta Terminal de Eurowin	 Cliente ICA	Ordenador Cliente ICA Citrix
 Switch	Switch		

## 12.2. Eurowin sin comunicaciones

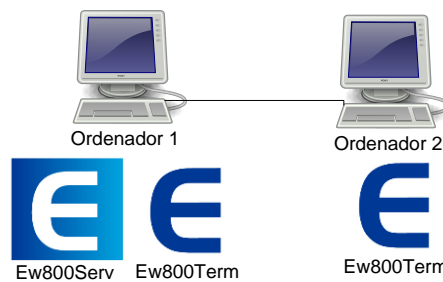
### Instalación monopuesto



El servidor y el terminal de Eurowin se instalan en el mismo ordenador.

Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

### Instalación con dos ordenadores

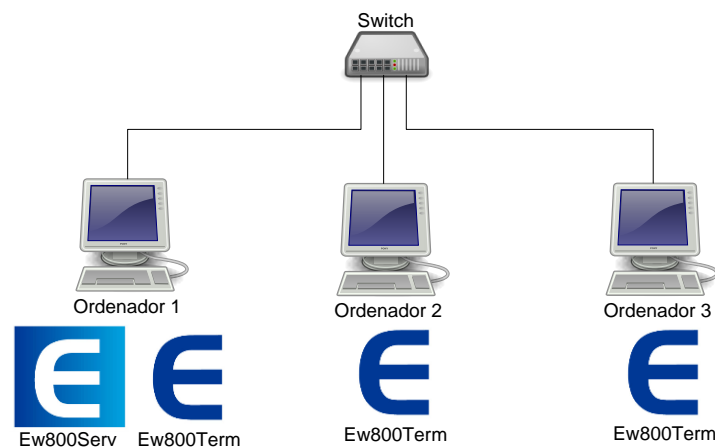


El servidor y el terminal de Eurowin se encuentran en el mismo ordenador.

El segundo terminal se instala en otro ordenador conectado directamente con el primero a través de las conexiones de red de Windows XP.

Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

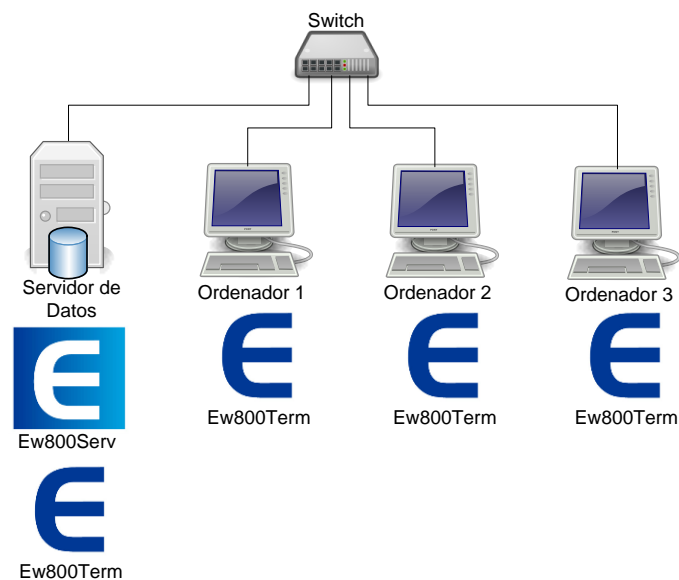
### Instalación de hasta tres ordenadores



Una instalación de Eurowin sin servidor de datos puede soportar como máximo 3 ordenadores.

Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

### Instalación de más de tres ordenadores

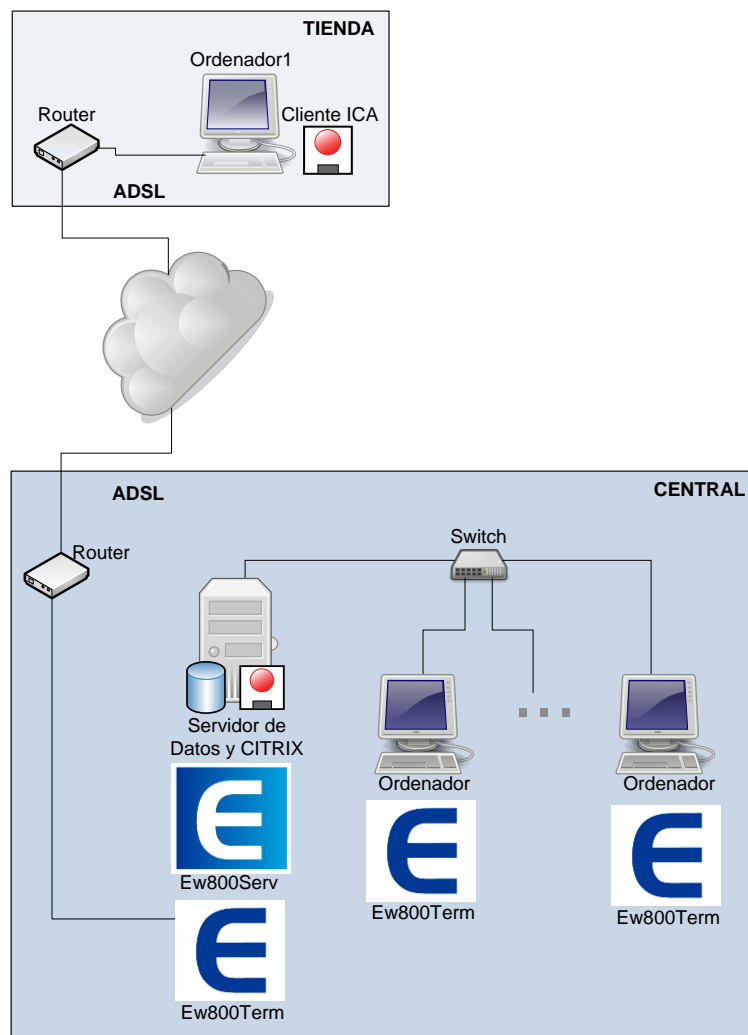


A partir de 4 terminales de Eurowin es preciso instalar el servidor de Eurowin en un servidor de datos específico. En el servidor también se puede instalar un terminal de Eurowin.

Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

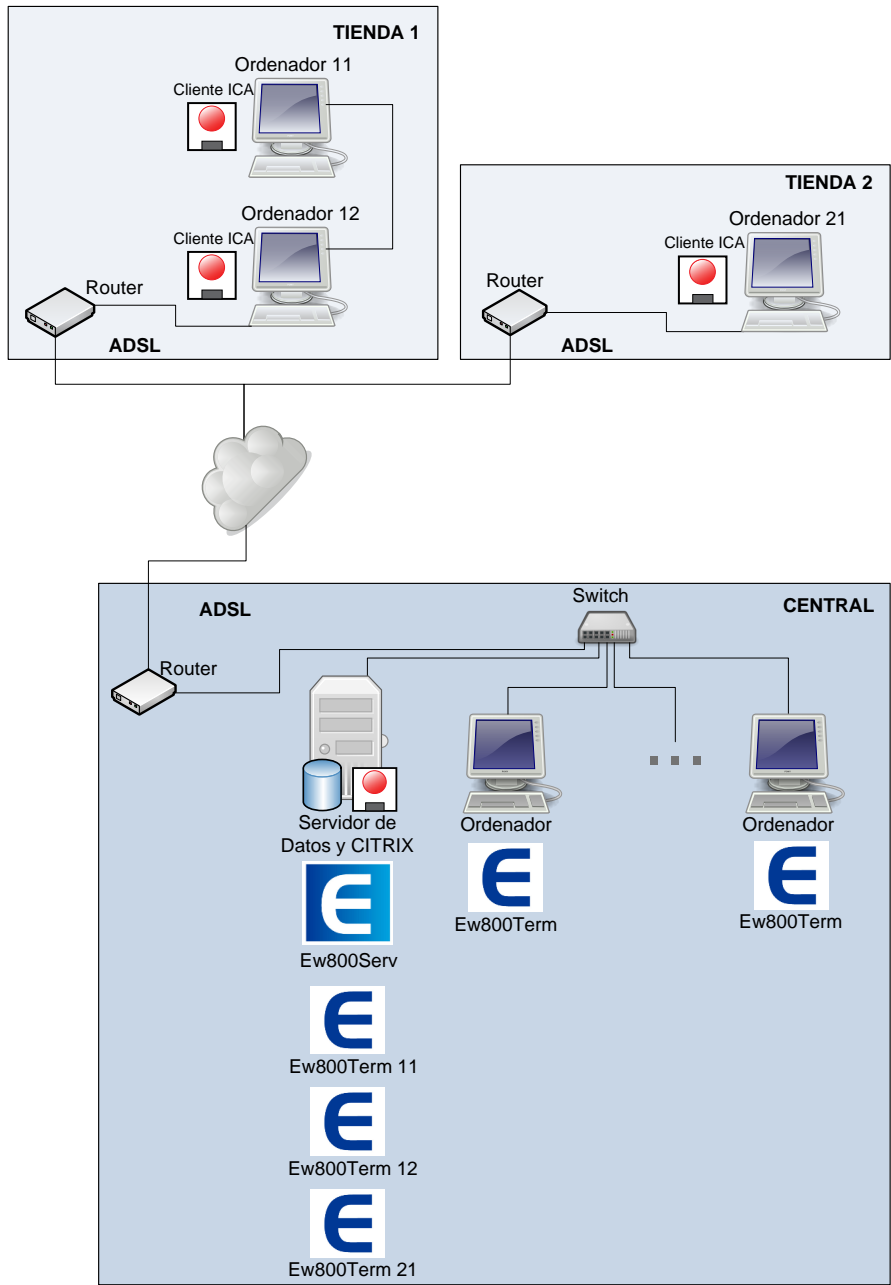
## 12.3. Comunicaciones CITRIX

Instalación red interna + Tienda con 1 ordenador



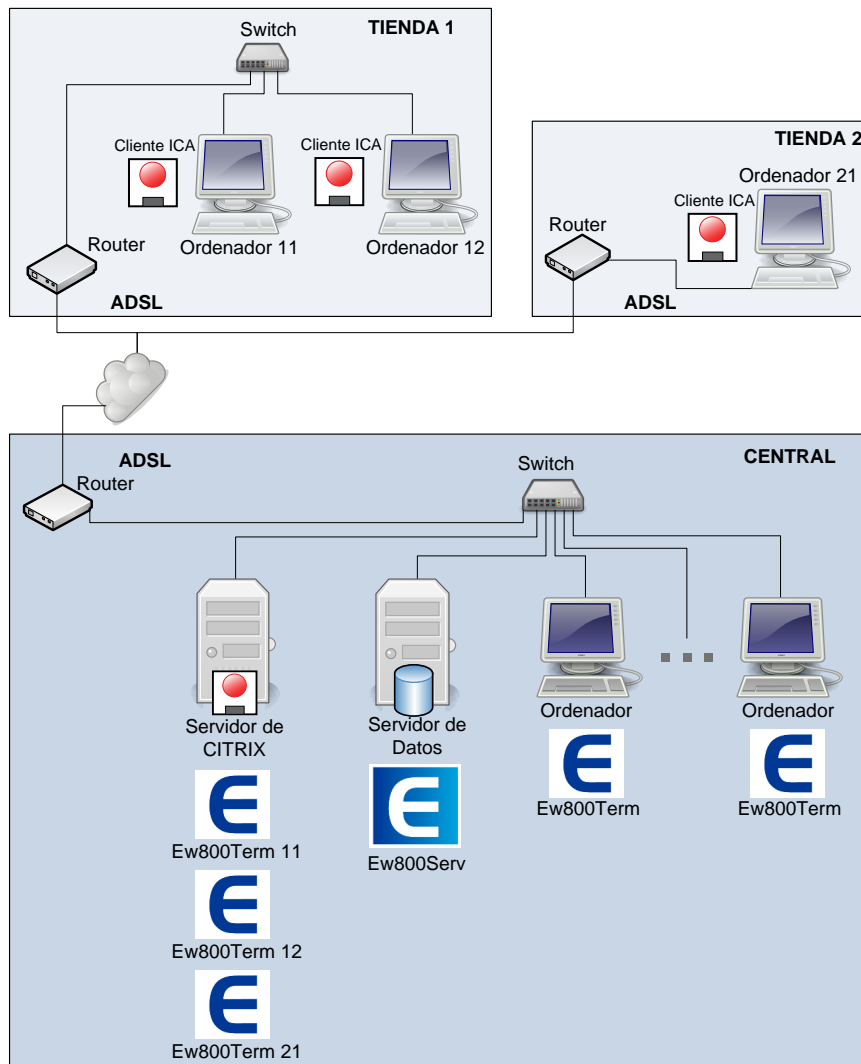
Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

Instalación red interna + tienda con 2 ordenadores + tienda con 1 ordenador



El router de la central debe disponer de una dirección IP fija.  
Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

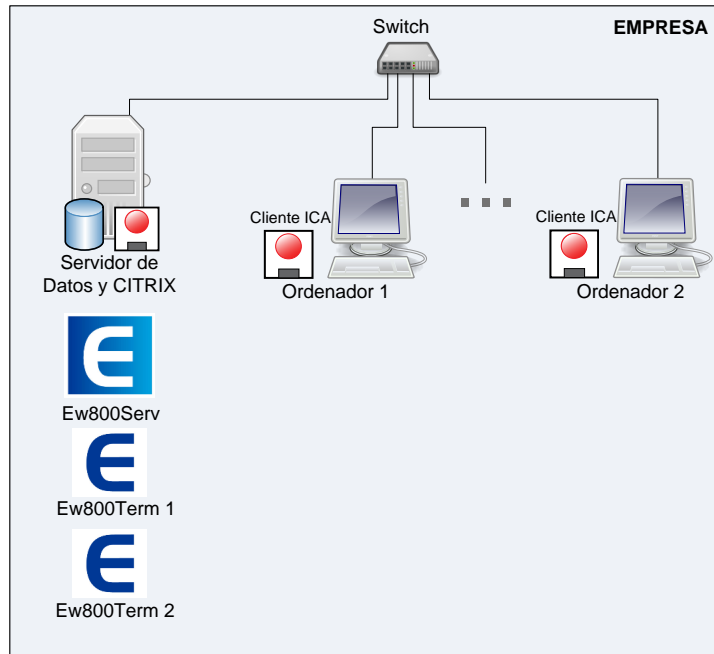
## Instalación red interna + tienda / tiendas (Total ordenadores &gt; 5)



El router de la central debe disponer de una dirección IP fija.

Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

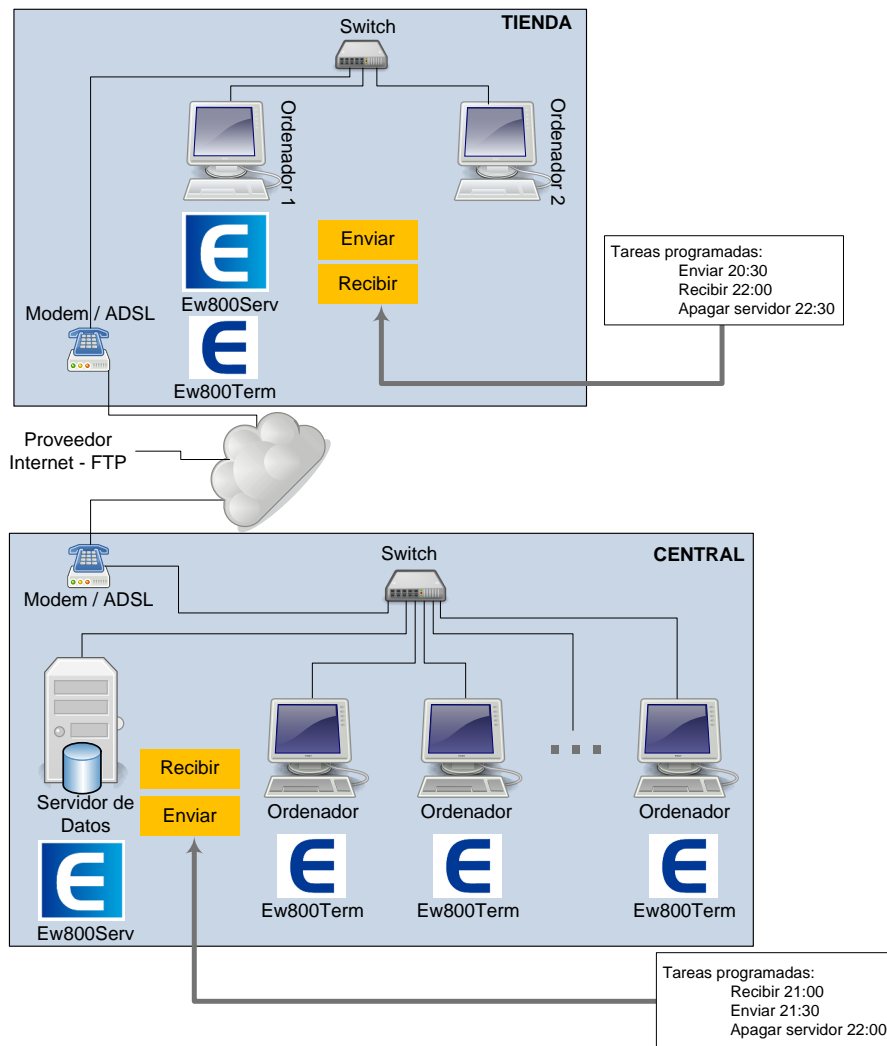
### Instalación red interna con CITRIX



Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

## 12.4. Eurowin + Comunicaciones Off-Line

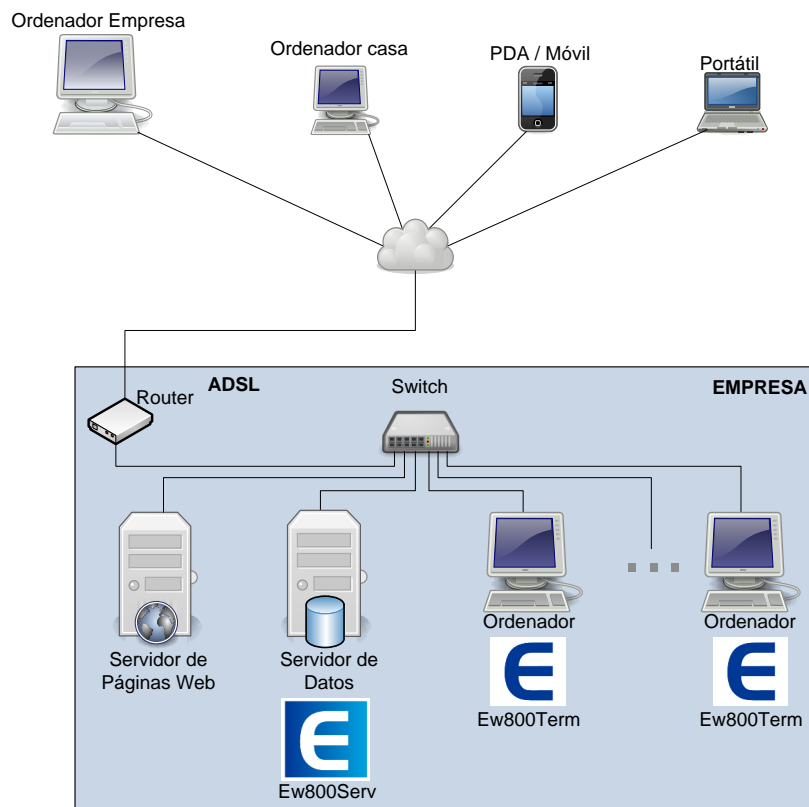
Instalación red interna con una tienda



Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

## 12.5. Eurowin + Pedidos On-Line / PDA On-Line

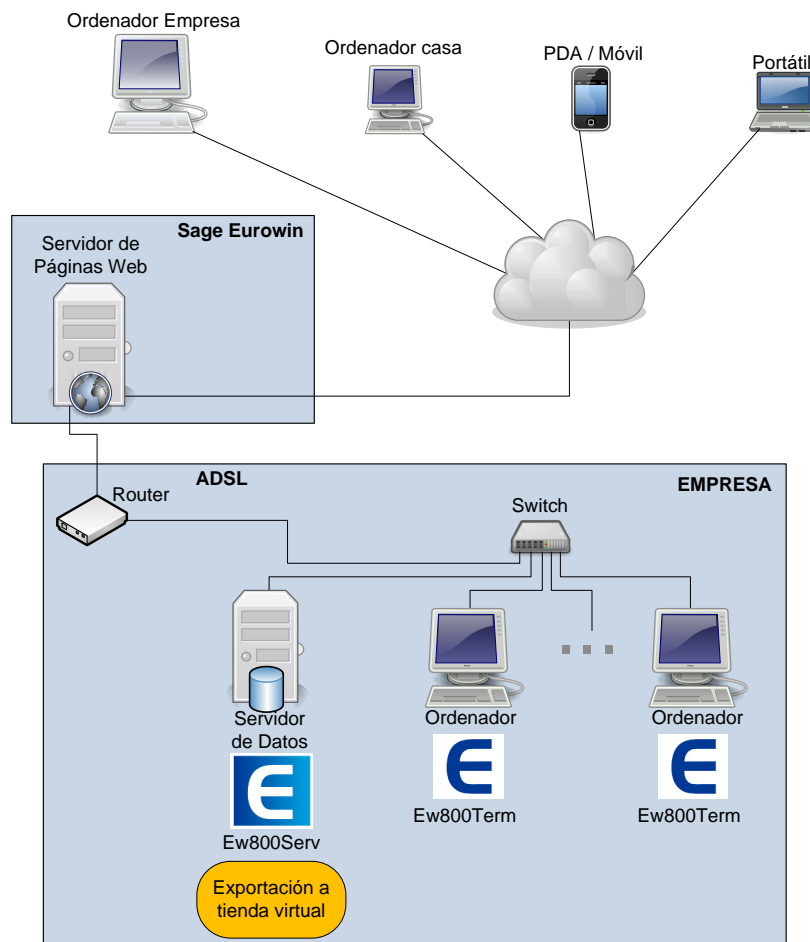
### Instalación del servidor de páginas Web



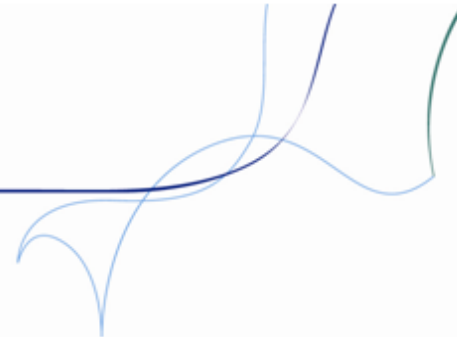
Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>

## 12.6. Eurowin + Tu E-Commerce

### Instalación de tienda virtual



Consultar los requerimientos de máquina en la página <http://www.sageeurowin.com/requisitos>



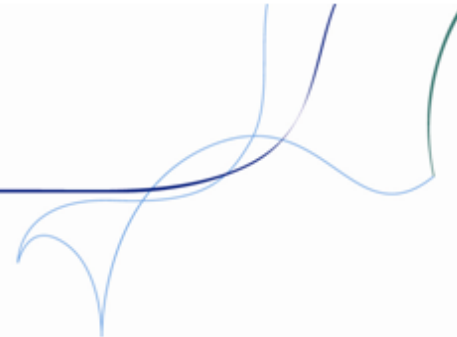
# 13. TEST DE IMPLANTACIÓN DE EUROWIN

## Reflexiones antes de una implantación

Pregunta	Sí	No	Nº	Opción a activar
<b>1</b>				
<b>DEFINICIÓN EMPRESAS A TRABAJAR</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
¿Con cuántas empresas va a trabajar?				BOTÓN NUEVO
Detalle del nombre de las empresas:				Código empresa stock
<b>2</b>				
<b>ANCHO DE LOS CAMPOS</b>				<b>UTIL -PROCESOS</b>
¿Con qué ancho va a trabajar el código de artículo?				Modificar la anchura de un campo
¿Y la marca?				
¿Y la familia?				
¿Y la referencia del proveedor?				
¿Y la subfamilia?				
...				
<b>3</b>				
<b>CONTADORES</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS - Contadores</b>
¿En qué número desea empezar las facturas de venta?				
¿Y las facturas de cuotas?				
¿Y los albaranes de venta?				
¿Y los depósitos de venta?				
¿Y los pedidos de venta?				
¿Y los presupuestos de venta?				
¿Y el orden de IVA soportado?				
¿Y los pedidos de compra?				
¿Y los asientos contables?				
¿Y las remesas bancarias?				
<b>4</b>				
<b>CAMPOS ADICIONALES</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
¿Ha surgido la necesidad de algún campo no contemplado en EW?				CAMPOS ADICIONALES -CFG. GENERAL
Piénselo detalladamente: en clientes, artículos o proveedores.				
<b>5</b>				
<b>PERÍODOS DE IVA</b>				<b>CONTABILIDAD</b>
¿Trabaja el IVA por periodos mensuales?				PERIODOS DE IVA
¿Trabaja el IVA por periodos trimestrales?				

## Reflexiones antes de una implantación

	Pregunta	Sí	No	Nº	Opción a activar
6	<b>CUENTAS DE IVA</b>				<b>CONTABILIDAD</b>
	¿Desea cambiar los códigos de IVA que vienen por defecto? Anótelos:				
7	<b>PERIODOS DE RETENCIONES</b>				<b>CONTABILIDAD</b>
	¿Trabaja las retenciones por periodos mensuales? ¿Trabaja las retenciones por periodos trimestrales?				PERIODOS DE RETENCIONES
8	<b>CUENTAS DE RETENCIONES</b>				<b>CONTABILIDAD</b>
	¿Desea cambiar los códigos de retenciones que vienen por defecto? Anótelos:				
9	<b>SERIES DE DOCUMENTOS EN VENTAS</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESA</b>
	¿Va a trabajar con series de documentos en ventas? Identifique cuales va a utilizar:				CFG. GESTIÓN-OPC.GRALES.- OPC. GRALES. Trabajar con series de nº en albaranes, etc.
10	<b>VARIOS ALMACENES</b>				<b>MANTENIMIENTO DE ALMACENES -ARTÍCULOS</b>
	¿Va a trabajar con varios almacenes de stock? Anote cuales son:				
11	<b>¿Trabjará la contabilidad por CENTROS DE COSTE?</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRES - CFG. CONTABILIDAD</b>
	¿Con que centros? ¿Las VENTAS y COMPRAS las trabajaré por CENTROS COSTE?				Activar "Utilizar Cuentas Secundarias" CFG. GESTIÓN-OPC.GRALES.- OPC. CONTABILIDAD
12	<b>MÁSCARAS A DEFINIR</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Con cuántos dígitos máximos trabajaré las unidades? ¿Y los porcentajes? ¿Y los precios e importes?				MANTENIMIENTO DE MONEDAS
13	<b>ARTÍCULOS SIN CODIFICAR</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Dejaré vender artículos sin código?				
	¿Con que código de IVA más habitual?				
	¿A que cuenta los va a contabilizar?				
	¿Dejaré comprar artículos sin código? ¿Con que código de IVA más habitual? ¿A que cuenta los va a contabilizar?				



Reflexiones antes de una implantación

	Pregunta	Sí	No	Nº	Opción a activar
14	<b>CÁLCULO DEL BENEFICIO</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Desea calcular el beneficio a partir del coste último?				
	¿Desea calcular el beneficio a partir del precio medio de stock?				
15	<b>DESCUENTOS DE VENTA Y DE COMPRA</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Con cuántas columnas de descuento va a trabajar en ventas?				
	¿Y en compras?				
16	<b>PORTES EN LAS COMPRAS</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Va a trabajar con portes en las facturas de compra?				
	Recuerde definir el IVA a utilizar.				
17	<b>PORTES EN LAS VENTAS</b>				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
	¿Va a trabajar con portes en las facturas de venta?				
	Recuerde definir el IVA a utilizar.				
18	¿Trabjará con OPERARIOS en documentos de compra y venta?				<b>MANTENIMIENTO DE EMPRESAS</b>
					CFG. GESTIÓN-OPC.GRALES.- OPC. GRALES.
19	<b>PAGARÉS DE PAGO</b>				<b>ENTIDADES BANCARIAS - REPORT</b>
	¿Va a imprimir pagarés de pago?				<b>CUENTAS BANCARIAS - CONTADOR</b>
	Detalle los bancos:				
20	<b>TARIFAS DE VENTA</b>				<b>MANTENIMIENTO DE TARIFAS</b>
	Funcionamiento de los precios de venta: responda las siguientes preguntas.				<b>MANTENIMIENTO DE TCP</b>
	¿Trabaja los precios manualmente?				
	¿Trabaja los precios automáticamente, a partir del coste?				
	¿Actualiza los precios de venta de forma automática ante una variación del coste?				
	¿Aplica un sólo margen para todos los artículos?				
	¿Aplica márgenes diferentes en los artículos?				
	¿Dónde aplica el margen: marca, familia, subfamilia o artículo?				
	¿Cómo trata el margen, sobre venta o sobre compra?				
¿Aplica márgenes diferentes en un mismo artículo?					

## Reflexiones antes de una implantación

	Pregunta	Sí	No	Nº	Opción a activar
21	<b>REPORTS DE DOCUMENTOS</b>				
	Pedir muestra de los documentos a encuadrar.				
22	<b>TRABAJAR CON VARIAS TIENDAS O SUCURSALES:</b>				
	¿Desea controlar el stock por sucursales? (Definir varios almacenes).				MANTENIMIENTO DE ALMACENES
	¿Desea tener una cuenta de explotación por sucursal? (Crear varias cuentas secundarias).				ACTIVAR CUENTAS SECUNDARIAS
	¿Desea conocer las estadísticas de ventas por sucursal?				ACTIVAR SERIES DE DOCUMENTOS



Este documento ha sido creado por el Departamento de Documentación de Sage Eurowin. La información que contiene es cierta salvo error u omisión.

El funcionamiento del programa puede ser modificado sin previo aviso.  
De producirse, las modificaciones se comunican a través de los procedimientos habituales establecidos.

Con el fin de mejorar la calidad de este manual, si detecta alguna errata puede comunicárnosla enviando un mensaje a la siguiente dirección de correo electrónico:  
[manuales@eurowin.com](mailto:manuales@eurowin.com)

Queda totalmente prohibida la reproducción parcial o total, así como la venta de este documento, sin el expreso consentimiento de la empresa.  
Todas las ofertas, promociones, condiciones y/o tarifas reflejadas en él tienen la vigencia concretada en el mismo.



**Pymes y Autónomos  
Sage Eurowin**

Polígono Industrial, Calle de la Coma, 2 - 25243 El Palau d'Anglesola (LLEIDA)  
Tel. 902 211 203 - Fax 902 211 218 [www.sageeurowin.com](http://www.sageeurowin.com)