

Todo lo que el programa sabe de un cliente.

La ficha del cliente no es un listín de teléfonos: es donde se decide qué precio le sale, qué IVA lleva su factura, cuándo vence su recibo y cómo se le factura. Rellenarla bien una vez ahorra corregir facturas durante años.

Tarifa

Régimen de IVA

Forma de pago

Facturación

Cliente padre

El menú de la izquierda

Todo lo que ese cliente ha hecho contigo, en una columna. Cada entrada lleva **su número al lado**, así que de un vistazo sabes si tiene presupuestos vivos o recibos sin cobrar sin entrar a mirarlos.

The screenshot shows the 'Cliente' (Client) record form in the GESTIOERP software. The interface is in Spanish and features a sidebar menu on the left with various options like 'Direcciones y contactos', 'Cuentas bancarias', 'Subcuentas', 'Emails enviados', 'Archivos', 'Facturas', 'Artículos', 'Albaranes', 'Pedidos', 'Presupuestos', 'Recibos', 'Citas', 'Cobros', 'Descuentos por familia', and 'Enlaces de portal web'. The main area contains the client's details, including a header with summary statistics (Ped. Ptes: 690,51 €, Alb. Ptes: 454,77 €, Fact. Ptes: 915,08 €) and a 'Guardar' (Save) button. The form is divided into several sections: 'Información de contacto' (Contact Information) with fields for 'Código' (751), 'Nombre' (JOSGALL PLANT S.L.), 'Tipo' (Empresa), 'Id. Fiscal' (NIF), 'Núm. fiscal' (B43659507), 'Teléfono' (977826345), 'Teléfono 2', and 'Email' (lluis@slave.net); 'Términos comerciales' (Commercial Terms) with fields for 'Agente', 'Tarifa' (T4), 'Forma de Pago', 'Días de pago', 'Riesgo actual' (2060.36), 'Riesgo máximo' (0), 'Régimen impuestos' (General - España: Régimen ...), and 'Operación'; and 'Excepción IVA' and 'Retención'. A 'Cambiar' (Change) button is also present for the profile picture.

En pantalla grande es una columna a la izquierda; en móvil se convierte en una barra deslizable arriba. Arriba del todo, los tres contadores de lo que tiene abierto.

Los tres contadores de arriba

Ped. Ptes, Alb. Ptes y Fact.

Ptes: lo que tiene pedido sin servir, servido sin facturar y facturado sin pagar. Es su riesgo vivo, repartido en tres.

La pestaña «Cobros»

Marcas recibos, pones lo que entrega el cliente y registras. Para cuando viene a saldar varias facturas de golpe, sin abrirlas una por una. Ver abajo.

«Actualizar documentos abiertos»

En Direcciones. Si le cambia la dirección, este botón la copia a todos sus documentos todavía editables, en vez de ir uno por uno.

Cobrar varias facturas de una vez

La pestaña **Cobros** es nuestra y resuelve la escena de siempre: el cliente aparece con un talón para saldar lo que debe, y son cuatro facturas distintas.

Número	Razón social	Observaciones	Importe	Gastos	Pagado	Forma de pago	Fecha de pago	Vencimiento
1	751	-	517.92 €	0,00 €	no	Pendiente	-	31-07-2026

Marcas las dos vencidas, el importe cuadra con lo marcado y se registra de una vez. Lo que en otro programa son cuatro pantallas.

La tarifa: qué precio le sale

Un solo campo, y de él depende el precio de todas sus líneas. Está en *Términos comerciales*.

Términos comerciales

Forma de pago

Recibo Bancario ▾

Días de pago

10,25

Ejemplo: 1,15,31

Tarifa

T4 ▾

Venta IVA Inc.

☐

Riesgo actual

1.240,55 €

Riesgo máximo

3.000,00 €

Seis campos que deciden precio, vencimiento y hasta dónde le fías. El resto de la ficha son datos; estos son decisiones.

El nivel sale del NOMBRE de la tarifa, no de su código. Una tarifa que se llama T7 aplica el **Precio 7** del artículo, aunque por dentro su código sea otro. Por eso la norma es tenerlas nombradas T1 ... T9 y no salirse de ahí.

El mismo artículo, tres clientes

POT1 · POTH0 COLGAR 13, con su escala real. Nadie mira una lista de precios: cada uno paga lo suyo por la tarifa que tiene y por lo que se lleva.

CLIENTE	TARIFA	PIDE 5	PIDE 30	PIDE 150	PIDE 250
Slave Computer	T1	2,70 €	1,25 €	1,25 €	1,25 €
Lluís Llaberia	T2	1,50 €	1,25 €	1,25 €	1,25 €
Josgall Plant	T4	1,10 €	1,10 €	1,05 €	1,00 €

El minorista baja rápido y para
El T1 mejora enseguida —de 2,70 a 1,25 con 30 unidades— pero ahí se planta: el **Hasta 3** de este artículo está a **0**, que significa infinito, y cierra su escala. Compre 30 o 3.000, paga 1,25.

El mayorista arranca abajo y sigue bajando
El T4 empieza ya en 1,10 y todavía tiene dos escalones por delante: 1,05 pasando de 100 y 1,00 pasando de 200. Su escala está pensada para volumen.

Ese dibujo —dónde arranca cada uno y dónde se le cierra la escala— **se decide una vez en la ficha del artículo** y vale para todos los clientes de esa tarifa. Nadie negocia precios por teléfono ni aplica descuentos a ojo.

Dónde empieza y hasta dónde llega

La tarifa marca **el escalón de salida**. A partir de ahí, la cantidad de la línea hace avanzar de tramo según los «hasta» del artículo. Un T4 que pide mucho puede acabar pagando el Precio 6.

El detalle de los tramos está en la **guía 1**.

Si su nivel no tiene precio

Si el artículo no tiene puesto el Precio 4 y el cliente es T4, se le cobra el **Precio 1**. Es a propósito: así solo hay que rellenar T4, T5... en los artículos que de verdad tengan un precio especial, no en los cuatro mil.

Un cliente sin tarifa no tiene precio. Si el campo se queda vacío, el programa no sabe qué escalón aplicarle y la línea entra a cero. No basta con que su *grupo* tenga tarifa: aquí hace falta la del cliente. La norma de la casa es que **todos los clientes tengan tarifa, normalmente la T1**.

Venta con IVA incluido

Justo debajo de la tarifa hay una casilla, «**Venta IVA Inc.**». Es para el cliente de mostrador al que se le dice «son tres euros», sin decimales raros ni sumar el IVA delante de él.

Qué precio usa	El PrecioII del artículo (Precio 1 con IVA incluido), no su tarifa
Qué pasa con la tarifa	Se ignora . Da igual que sea T1 o T5
Qué ves en la línea	Una columna extra P.IVA , en rojo, con el precio final
Si escribes *3,50	Se entiende como 3,50 € con IVA , no como base
Si el artículo no tiene PrecioII	Se le deja el precio que traiga. Hay que rellenarlo en la ficha del artículo

El albarán **se queda marcado** con esa condición al crearlo. Si mañana le quitas la casilla al cliente, los documentos ya emitidos no cambian de interpretación.

Descuentos por familia

Su propia pestaña. Le pones un porcentaje por familia de producto —por ejemplo 10 % en *Plantas verdes*— y ese descuento **se aplica solo** en cuanto añades una línea de esa familia. Si luego lo cambias a mano en la línea, se respeta lo que escribas.

El IVA: tres campos que van juntos

Régimen impuestos, Operación y Excepción de IVA. La mayoría de clientes solo necesita el primero; los otros dos son para vender fuera de España.

Términos comerciales — impuestos

Régimen impuestos *

General - España: Régimen general

Operación

intracomunitaria - Intracomunitaria

Excepción de IVA

ES_25 - Exenta Art. 25 LIVA

Los tres desplegados muestran **el código delante de la etiqueta**. Es cosa nuestra: ese código es el que viaja en las importaciones y en los ficheros para la gestoría, así que verlo evita elegir mal.

TIPO DE CLIENTE	RÉGIMEN IMPUESTOS	OPERACIÓN	EXCEPCIÓN DE IVA
Normal (nacional)	España: Régimen general	-	-
Recargo de equivalencia	España: Recargo de equivalencia	-	-
Intracomunitario (bienes)	España: Régimen general	Intracomunitaria	Art. 25 LIVA
Intracomunitario (servicios)	España: Régimen general	Intracomunitaria de servicios	Art. 68/70 LIVA
Extracomunitario (exportación)	España: Régimen general	Exportación	Art. 21 LIVA

Fíjate en la columna del régimen: salvo el recargo, siempre es *Régimen general*. El intracomunitario y la exportación **no se marcan en el régimen**, se marcan en «Operación». Es el error más común al dar de alta un cliente extranjero.

Recargo de equivalencia

Se marca y ya está: **no hay ningún campo más que rellenar**. El porcentaje sale del impuesto de cada artículo, y la columna del recargo solo se puede editar en las líneas si el cliente está en este régimen.

Intracomunitario y exportación

El programa pone la línea a **IVA 0 %** automáticamente y le pega la referencia legal correspondiente. No hay que crear un impuesto especial ni acordarse de cambiarlo línea a línea.

«No me deja guardar el cliente». Casi siempre es esto: *Operación y Excepción de IVA* tienen que ser una pareja válida. Si eliges «Exportación» con la excepción del artículo 25, la ficha se niega a guardarse. Usa las parejas de la tabla de arriba y no falla.

Lo que hay que saber del cliente extranjero

El país no está aquí

Está en la pestaña

Direcciones y contactos, en su dirección de facturación. Si no lo pones ahí, la factura sale como nacional por mucho que marques «Intracomunitaria».

Comprobar VIES

Botón azul arriba, aparece cuando el cliente ya está guardado y tiene CIF. Consulta el censo europeo en el momento. **El resultado no se guarda**: es una consulta, no un sello.

El NIF, con prefijo o sin él

Da igual escribir FR12345678901 o 12345678901: al comprobar se normaliza. Lo que sí importa es que el país de la dirección sea el correcto.

El régimen se lee en vivo. La operación se copia a la factura al crearla, pero el régimen de IVA no: se consulta en la ficha del cliente cada vez que se recalcula. Si cambias el régimen de un cliente y luego tocas una factura suya que siga editable, esa factura recalculará el recargo con el régimen nuevo. Cambia el régimen con las facturas antiguas ya cerradas.

Cuándo y cómo te paga

Dos campos que, combinados, deciden la fecha exacta de vencimiento del recibo.

Forma de pago

La que se le pone por defecto a sus documentos. De ella salen dos cosas: si el cobro se da por hecho al emitir, y cuántos días se suman para el vencimiento.

Días de pago

Los días del mes en que ese cliente paga. Se escriben separados por comas: 1, 15, 31. Es lo que le dice al programa «este cliente paga los días 10 y 25, no a los 30 días exactos».

Cómo se calcula el vencimiento

1 La forma de pago pone la fecha base

Fecha de la factura más su plazo. Si la forma de pago es a 30 días y facturas el 3 de agosto, sale el 2 de septiembre.

2 Los días de pago la empujan al día que toca

Con 1, 15, ese 2 de septiembre se mueve al **15 de septiembre**: el primer día de pago que llega.

3 Nunca se adelanta

Solo empuja hacia adelante, o deja la fecha igual si ya cae en un día de pago. Y si pones el 31 en un mes que no lo tiene, se ajusta al último día.

Los días de pago se limpian en silencio. Solo valen números del 1 al 31. Si escribes 35, lunes, 15 se guarda únicamente 15, y nadie te avisa. Revisa el campo después de escribirlo.

Si el cliente no tiene forma de pago propia, al hacerle una factura el programa le pone *Pendiente* en vez de heredar el «al contado» general del sistema. Es a propósito: es más seguro que un cobro quede por registrar a que se dé por cobrado algo que no has cobrado.

Para girarle recibos

La cuenta bancaria está en su pestaña, no en esta. Se necesita el **IBAN** y, para las remesas SEPA, el **mandato** con su fecha. Si no tiene cuenta, el *Estado de cuenta* de la guía 2 te lo dice en rojo: «No tiene cuenta — no se le pueden domiciliar recibos».

Cómo se le factura

El grupo **Clasificación**. Aquí se decide si sus albaranes se agrupan, cada cuánto, y a nombre de quién sale la factura.

Clasificación

Sección	Zona	Ruta
FLORISTERÍA ▾	BAIX CAMP ▾	MARTES ▾
Facturación	Tipo	Cliente padre de facturación
MENSUAL ▾	MAYORISTA ▾	— ▾

Cinco etiquetas que te inventas tú y un campo que cambia a quién se factura. Los valores del ejemplo son inventados: cada casa se monta los suyos.

Facturación: cada cuánto se le agrupa

Un desplegable con la frecuencia: DIRECTA, SEMANAL, QUINCENAL, MENSUAL... Sirve para dos cosas:

Avisa si te sales de su camino

Si está en blanco o dice DIRECTA, hacerle una factura directa es lo normal y no dice nada. Si tiene una frecuencia, te avisa en amarillo — pero **no te bloquea**.

Permite facturar por tandas

En **Ventas** → **Facturar albaranes agrupados** puedes filtrar por frecuencia: «hoy los semanales», «a fin de mes los mensuales», sin mezclar clientes de ciclos distintos.

Las frecuencias hay que crearlas. De fábrica solo viene DIRECTA. SEMANAL, MENSUAL y las que necesites se dan de alta una vez desde el enlace que hay en la ayuda del propio campo.

La frecuencia se copia al albarán al guardarlo. Por eso, si le cambias la frecuencia al cliente, sus albaranes ya emitidos conservan la antigua hasta que se vuelvan a guardar. Al cambiar de ciclo a un cliente, repasa sus albaranes pendientes.

Cliente padre de facturación

Para cadenas: cada tienda es su propio cliente —con su dirección, sus albaranes y sus precios— pero **la factura se emite a la central**. Se rellena el campo *Cliente padre de facturación* en la ficha de la tienda y ya está.

Albaranes y pedidos	Siguen siendo de la tienda . No cambia nada
La factura	Sale a nombre de la central , con su dirección fiscal
Condiciones comerciales	Se respetan las de la tienda: tarifa, forma de pago, serie, agente
Albaranes de tiendas distintas	Nunca se mezclan en la misma factura

Con cliente padre, la factura directa queda prohibida. A estos clientes hay que facturarles siempre desde albarán —Fra. Rápida sobre el albarán, manual o agrupada— porque es el único camino que sabe cambiar el destinatario. Si se intenta de otra forma, el programa lo impide y lo dice. Aquí no es una preferencia: es que la factura saldría a nombre equivocado.

Y el resto de la clasificación

Sección, Zona, Ruta y Tipo son etiquetas libres que te inventas tú. No hacen nada en la venta, pero son con lo que luego filtras y agrupas en las estadísticas: ventas por zona, por ruta de reparto, por tipo de cliente. Cada una tiene su enlace para crear valores nuevos sobre la marcha.

Debajo, **Campos libres**: cinco de texto, tres numéricos, tres decimales, tres fechas y unas notas sin límite. Están para volcar lo que traigas de otro programa y no tenga hueco en ningún sitio, y depurarlo con calma.

El riesgo: ponerle un tope

Dos campos en *Términos comerciales*, para el cliente que se despista pagando.

Riesgo actual

No se toca, lo calcula el programa: **facturas impagadas + albaranes sin facturar + pedidos sin servir**. Son los tres contadores de la cabecera, sumados.

Riesgo máximo

El tope que le pones. En cuanto lo supera, el programa **no deja guardar** más presupuestos, pedidos, albaranes ni facturas suyos, y avisa: *«El cliente ha superado su riesgo máximo»*.

Deja pasar el documento que rompe el límite y bloquea el siguiente. Compara contra la deuda que ya tenía, así que la venta que le hace superar el tope sí entra. Es razonable —no te deja a medias una venta empezada— pero conviene saberlo: pon el tope un poco por debajo de tu límite real. Un riesgo máximo a **0 significa sin límite**.

«Fecha de baja» no bloquea nada. Quita al cliente de los buscadores para que no lo elijas por error, pero si lo escribes a mano se le puede seguir vendiendo. Para cortarle de verdad, usa el riesgo máximo.

Lo que hemos añadido a esta ficha

Un ERP estándar trae aquí un nombre, un CIF y una dirección. Todo lo de esta tabla lo hemos construido nosotros, y cada línea es un trabajo que el usuario deja de hacer a mano.

LO QUE AÑADIMOS	LO QUE TE AHORRA
Precios por tarifa y por cantidad T1...T9 + los «hasta» del artículo	Nadie consulta una lista de precios ni negocia el escalón. El precio correcto sale puesto, incluido el salto por volumen.
Descuentos por familia pestaña propia	El «a este le hago un 10 en verde» deja de estar en la cabeza de una persona. Se aplica solo, en todas las líneas de esa familia.
Venta con IVA incluido casilla + Precioll + columna P.IVA	Vender a precio redondo en mostrador sin calculadora ni céntimos descuadrados.
Cobrar varios recibos de una vez pestaña Cobros	El cliente viene a saldar cuatro facturas: marcas, pones lo que entrega y listo. Sin abrir factura por factura.
Estado de cuenta desde cualquier documento	Responder «¿le sirvo?» en dos segundos, con la deuda, sus condiciones y si tiene banco. Sin salir de la venta.
Cliente padre de facturación	Cadenas con varias tiendas: cada una con su albarán y sus precios, una sola factura a la central. Y protegido para que no salga mal.
Facturación por frecuencia + Facturar albaranes agrupados	Facturar el mes entero por tandas: «hoy los semanales». En vez de ir cliente por cliente.
Clasificación libre Sección, Zona, Ruta, Tipo	Que las estadísticas hablen tu idioma: ventas por ruta de reparto o por tipo de cliente, no solo por código.
Campos libres y notas	Traer los datos del programa antiguo sin perder nada, aunque no tengan hueco, y ordenarlos con calma.
Forma de pago segura cae en «Pendiente», no en «al contado»	Que nunca se dé por cobrado algo que no has cobrado.
Enlace de portal web	El cliente se hace sus propios pedidos desde el móvil, con sus precios, y te entran en borrador.
Detalles pequeños código visible, foto del cliente, desplegados con su código	Reconocer al cliente de un vistazo y que los códigos cuadren al importar de otro programa.

Un cliente nuevo, en orden

Lo mínimo para que no falle nada después.

1 Nombre y CIF/NIF

Si el CIF ya existe en otro cliente, te avisa al momento. El nombre comercial va en *Nombre* y el fiscal en *Razón social*: conviene rellenar los dos.

2 Tarifa

Normalmente T1. Sin esto no tendrá precios.

3 Régimen de IVA

Régimen general, salvo que sea de recargo. Si es extranjero, además la *Operación* y su *Excepción*.

4 Forma de pago y días de pago

Y su cuenta bancaria si le vas a girar recibos.

5 Su dirección

En la pestaña de direcciones. Con el **país** correcto, sobre todo si es de fuera.

6 Clasificación

Zona y ruta si repartes, y la frecuencia de facturación si no es de factura directa.

Con eso, ese cliente ya se vende solo: escribes su código en el documento y el programa pone el precio, el IVA, el descuento, el vencimiento y el destinatario correctos sin preguntarte nada.

Guía 3 – La ficha del cliente

Escrita el 11/08/2026

Comprobada con: FacturaScripts 2026.6 · Fitoware 2.4 · EstadísticaERP 1.14

Si tu instalación tiene versiones anteriores, algo de lo que se cuenta aquí puede no estar todavía. Al actualizar un módulo, revisa esta guía.