



autoES

Nº 13 - ABRIL 2012

www.autoes.es

Vamos a detenernos en este boletín a analizar un aspecto del funcionamiento de las autoescuelas al que se le presta poca atención, pero que es de la máxima importancia: el tratamiento de las facturas de venta.

Evidentemente no pretendemos dar lecciones de administración a nadie. Lo que os proponemos en las páginas siguientes no es tampoco un invento original nuestro.

Simplemente os presentamos una posible manera de organizar la facturación para que os resulte más fácil de llevar a vosotros y a vuestros asesores.

Agradeceremos cualquier comentario, sugerencia, aportación,... que nos hagáis llegar.

Contacto: comercial@autoes.es

¿COMO TRATAR LAS FACTURAS DE VENTA?

La mayoría de los clientes de las autoescuelas son particulares que quieren sacarse el permiso de conducir gastándose el mínimo dinero posible. Están, por consiguiente, muy pendientes de lo que han pagado o de lo que todavía les queda por pagar, pero prestan muy poca atención a los documentos utilizados por la autoescuela (llámense justificantes de pago, facturas, recibos, ...). En este aspecto las autoescuelas se parecen a un comercio: la gente se guarda el tiquet de compra por si surgiera algún problema, pero pasado un tiempo se olvida totalmente del asunto y el justificante de compra acabará olvidado en cualquier parte o en el cubo de la basura.

¿Podemos nosotros hacer lo mismo? Evidentemente no. Nuestro cliente, en la mayoría de los casos, es un consumidor final cuyas obligaciones acaban cuando nos paga los servicios que nosotros le hemos ofrecido. Pero nosotros somos empresarios y lo primero que tenemos que tener bien clasificados son los ingresos que estamos teniendo para no confundirnos a nosotros mismos.

La primera distinción que tenemos que tener clara es la de las tasas de tráfico: cualquier cantidad que cobremos por este concepto es un importe de entrada y de salida. Puede estar en nuestras manos durante más o menos tiempo, pero no es realmente un ingreso. Todo el montante acabará en las arcas de la Jefatura Provincial de Tráfico para que el alumno/a tenga derecho a presentarse a examen.

Por este motivo, aconsejamos a todos los usuarios de AUTOES o de cualquier otro programa de gestión que separen estos ingresos del resto utilizando por ejemplo una “caja” aparte, distinta a la que utilizan para contabilizar los ingresos por clases, Dicho más claramente: aconsejamos llevar dos “cajas”, una que podemos llamar “Efectivo”, que recogerá todos los ingresos relacionados con los servicios prestados por la autoescuela (clases, exámenes, ...) y otra que podemos llamar “Tasas” que recogerá los importes que posteriormente hay que ingresar en “Tráfico”. Contablemente estos conceptos tienen también un tratamiento distinto: las “tasas” son “suplidos” o “impuestos” y los demás ingresos son “ventas de servicios”.

Los cobros también se pueden realizar a través de tarjeta, mediante un datáfono. Para controlar estos ingresos podemos crear otra caja que llamaremos “Tarjeta” o “Banco fulano”. ¿Qué deberíamos hacer si nos pagan “tasas” a través del datáfono? A la hora de reflejar el cobro creemos que es conveniente que este ingreso se asigne a la caja de “Tasas” porque es muy importante que tengamos perfectamente diferenciado lo que hemos “ingresado” por “suplidos”. Los “suplidos” sólo pueden transformarse en “ingresos extraordinarios” si el alumno/a paga las tasas y no se gestiona la presentación a examen por sucesivos aplazamientos o por desistimiento permanente (baja por abandono, ...).

Los cobros realizados a través del datáfono que correspondan a “servicios prestados” (clases, exámenes, ...) se reflejarían en la caja que hemos llamado “Tarjeta”.

Tenemos, pues, tres cajas: “Efectivo”, “Tasas” y “Tarjeta”. ¿Que hemos hecho en AUTOES? Hemos vinculado la facturación a los cobros. Hay una serie de facturación asociada a “Efectivo” y “Tarjeta” (la serie “0”) y otra serie de facturación (la serie “1”) asociada a “Tasas”. Por supuesto en la serie “0” podemos incluir tantos bancos como necesitemos.

La gran ventaja que tiene este planteamiento es que la facturación se asimila a los cobros. Tanto he cobrado, tanto he facturado: por cada cobro se genera una factura, que es al propio tiempo un justificante de pago. Para cumplir todos los requisitos fiscales la factura sigue una numeración correlativa, tiene todos los datos de la autoescuela y del alumno (tutor o empresa) que paga el servicio, sus bases imponibles y su iva correspondiente (si hay que aplicarlo), así como la fecha de emisión que se corresponde con la fecha en la que se ha realizado el cobro. No importa a este respecto que la autoescuela tenga una sección o varias.

Se pueden sacar listados entre fechas de cada serie de facturación para facilitar la tarea de los asesores fiscales y contables.

Esta manera de llevar las cosas elimina la dificultad derivada de que los servicios prestados por una autoescuela a un cliente se pueden prolongar durante meses o incluso durante años. Y al vincular la facturación al cobro el pago de impuestos (iva, ...) se realiza a toro pasado, cuando ya se han cobrado también. Esto significa una gran ventaja respecto a otras empresas de servicios que tienen la obligación de pagar el iva, lo hayan cobrado o no, simplemente por el hecho de haber emitido las facturas.

AUTOES permite también, si así se desea, sacar una “factura global” que recogerá todos los servicios prestados a un alumno/a para la obtención de un determinado permiso.

Este sistema que acabamos de explicar puede resultar demasiado prolijo cuando una autoescuela tiene muchas secciones. Para este problema también tenemos una muy buena solución: GESIEM.

GESIEM es un programa, también desarrollado por nosotros, que permite llevar una contabilidad completa y que hemos adaptado y enlazado con AUTOES para que no tengáis que repetir faenas administrativas innecesarias.

GESIEM importa de AUTOES datos de clientes/tutores/empresas y a partir de los cobros realizados en AUTOES genera albaranes pendientes de facturar y cobros asimilados a esos albaranes que se corresponden con los cobros de Autoes. A partir de estos albaranes se puede lanzar la facturación automática en el momento que se desee.

Ponemos así a vuestra disposición un software tremendamente eficaz para gestionar toda la problemática administrativa de las autoescuelas, independientemente del tamaño o del número de secciones que tengáis. Si queréis comprobar lo que decimos solicitadnos una demostración y quedaremos con vosotros lo más pronto posible.



ASINVAL

Programas de gestión comercial para autoescuelas



AUTOES

Gestión diaria de autoescuelas



GESIEM

Facturación y contabilidad

Teléfono : 963971561

www.autoes.es comercial@autoes.es