

## Tarifas y grupos de descuento

Con la finalidad de controlar los precios de los artículos cuando se realiza una venta podemos utilizar los siguientes mecanismos:

1. Utilización de grupos de dto.: se trata simplemente de introducir el grupo de descuento, asociado al cliente para que a la hora de proponer los precios el sistema busque en la política de descuentos, seleccione el precio y el descuento que debe utilizarse.
2. Utilización de tarifas: se trata simplemente de introducir la tarifa al cliente para que a la hora de proponer los precios el sistema busque y seleccione el precio y el descuento que debe utilizarse.
3. Ventas con último precio: el sistema propondrá el último precio y el último descuento utilizado para el artículo y cliente especificado. Mediante este sistema cuando se introduzcan operaciones de venta el sistema lo recordará y lo propondrá la próxima vez que se solicite.

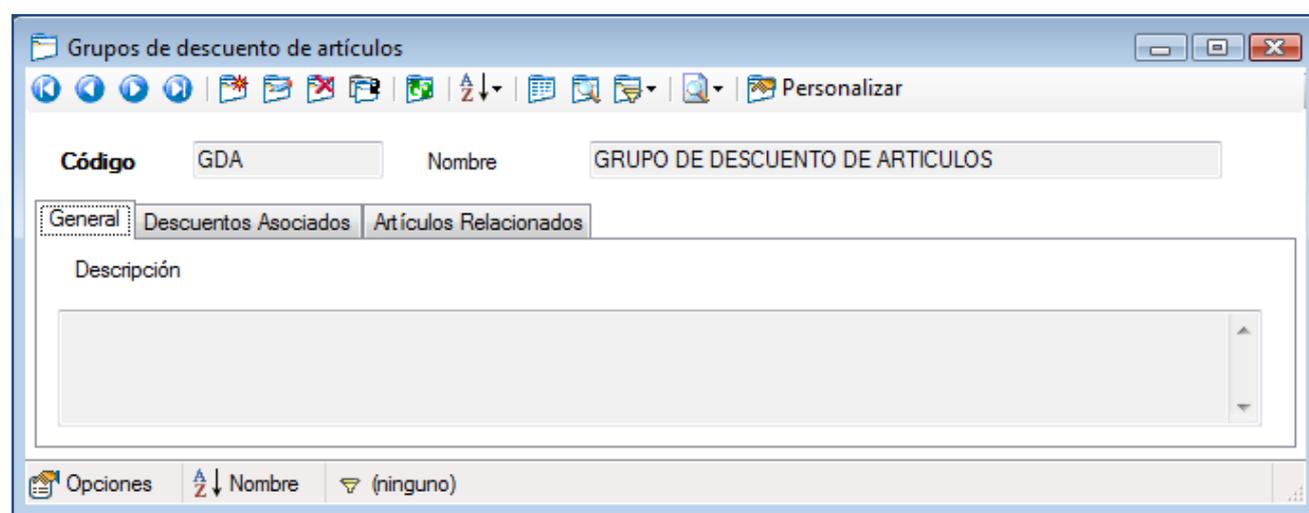
### GRUPOS DE DESCUENTO

Para utilizar correctamente el sistema de grupos deberá realizar los siguientes pasos:

1. Definir los grupos de descuento de artículos.
2. Establecer los grupos de descuento a los artículos.
3. Definir los grupos de descuento de clientes.
4. Establecer los grupos de descuento en los clientes.
5. Definición de las políticas de descuentos.

#### DEFINICIÓN DE LOS GRUPOS DE DESCUENTO DE ARTICULOS

A los grupos de descuento de artículos se accede desde el menú de *Ventas y facturación*, deberá seleccionar la opción de *Grupos de descuento de artículos* y aparecerá la tabla de *Grupos descuento para artículos*. Para crear el grupo de descuento debemos asignarle un código, un nombre y una descripción.



Además en la pantalla de *Grupos de descuento de artículos* se pueden ver las líneas de las políticas de descuento asociadas al grupo y los artículos relacionados a dicho grupo.

#### ESTABLECER LOS GRUPOS DE DESCUENTO A LOS ARTÍCULOS

Para asignar a un artículo el grupo de descuento lo haremos desde la ficha de *Artículos* en la pestaña *General* y entonces en la pestaña de *Políticas comerciales* aparecerán las políticas de descuento del artículo.

#### DEFINICIÓN DE LOS GRUPOS DE DESCUENTO DE CLIENTES

Desde el menú de *Ventas y facturación*, deberá seleccionar la opción de *Grupos de descuento para clientes* y aparecerá la tabla de *Grupos descuento para clientes*. Para crear el grupo de descuento debemos asignarle un código, un nombre y una descripción.

## Tarifas y grupos de descuento

Además en la pantalla de *Grupos de descuento de clientes* se pueden ver las líneas de las políticas de descuento asociadas al grupo y los artículos relacionados a dicho grupo.

### ESTABLECER LOS GRUPOS DE DESCUENTO A LOS CLIENTES

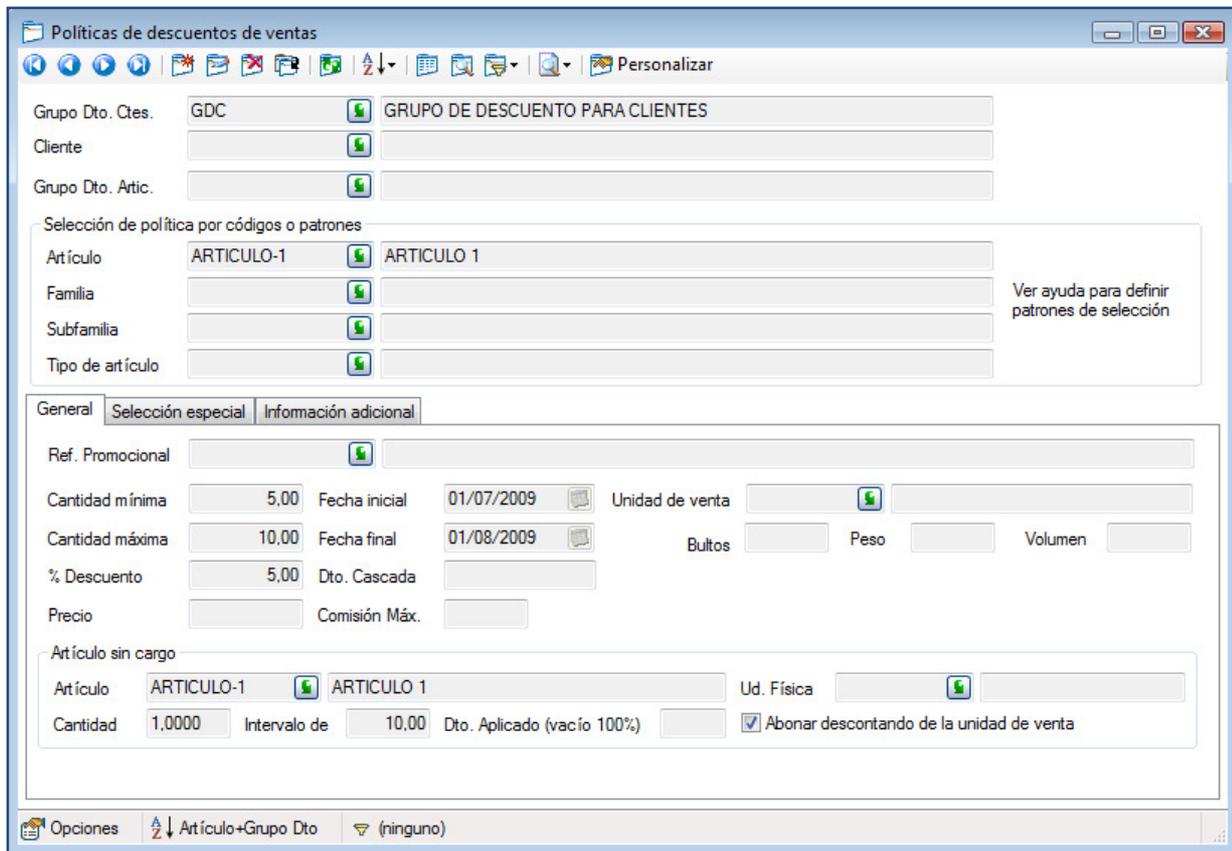
Para asignar un cliente al grupo de descuento lo haremos desde la ficha de *Clientes* en la pestaña de *Políticas comerciales*, de este modo indicaremos que cliente o clientes pertenecen a dicho grupo.

Cod. Artí...	Artículo	Cod. Familia	Cod. Subfamilia	Cod. Tipo Art.	Grupo Dto...	Ud. física	Precio	Dto.	Dto. C
ART%							20,00	3,00	
ARTICULO-1	ARTICULO 1							5,00	

## Tarifas y grupos de descuento

### DEFINICIÓN DE LAS POLÍTICAS DE DESCUENTO

Para crear una política de descuento iremos al menú de *Ventas y facturación/Políticas de descuentos de ventas*, introduciremos el grupo de descuento de cliente, el cliente, el grupo de descuento de artículo o el método de selección del artículo, al que pertenece la política de descuento.



A continuación se explican los campos más relevantes:

- Grupo Dto.Ctes: grupo de descuento de clientes al que pertenece la política de descuentos.
- Cliente: cliente al que pertenece la política de descuento.
- Grupo Dto.Artic: grupo de descuento de artículo al que pertenece la política de descuento.
- Selección de políticas por códigos o patrones: esta opción nos permite la selección de la política mediante patrones del código del artículo, familia, subfamilia y tipo de producto. (Ver la sección de definición de patrones)

#### General

- Ref. Promocional: referencia promocional de este precio.
- Cantidad Mínima: cantidad mínima sobre la que se aplica el grupo de descuento.
- Cantidad Máxima: cantidad máxima sobre la que se aplica el grupo de descuento.
- Unidad de venta: unidad de venta donde se aplica este precio.
- Fecha inicial: fecha en la que se inicia la vigencia del descuento.
- Fecha final: fecha en la que finaliza la vigencia del descuento.
- % Descuento: descuento aplicado.
- Precio: precio de venta.
- Dto. Cascada: este descuento se aplicará si la casilla de descuento está vacía.
- Comisión Max: comisión máxima permitida con este descuento.

## Tarifas y grupos de descuento

### Artículo sin cargo:

- Artículo sin cargo asociado a ese descuento.
- Unidad Física: unidad física de la cantidad sin cargo.
- Cantidad: Nº de unidades sin cargo.
- Intervalo de: intervalo por unidad de regalo.
- Dto. Aplicado: descuento del artículo especificado sin cargo.
- Abonar descontado de la unidad de venta: si marcamos esta casilla descontamos la unidad sin cargo del total de unidades.

### Selección especial

Filtro condicional que indica los artículos útiles.

### Selección de política por códigos o patrones

Esta opción nos permite la selección de la tarifa mediante patrones del código del artículo, familia, subfamilia y tipo de producto.

The screenshot shows the 'Políticas de descuentos de ventas' window. The 'Selección de política por códigos o patrones' section is active, with 'Artículo' set to 'ARTICULO-1'. A red box highlights the 'Ver ayuda para definir patrones de selección' button. Below this, the 'General' tab is selected, showing fields for 'Ref. Promocional', 'Cantidad mínima' (5,00), 'Fecha inicial' (01/07/2009), 'Fecha final' (01/08/2009), '% Descuento' (5,00), and 'Artículo sin cargo' section with 'Artículo' (ARTICULO-1), 'Cantidad' (1,000), and 'Intervalo de' (10,00). The 'Abonar descontando de la unidad de venta' checkbox is checked.

Se pueden utilizar los siguientes comodines para definir el patrón de selección del artículo de la política de descuento (pulsando F1 sobre los campos de selección por código o patrón se puede obtener la ayuda para definir los patrones como se muestra a continuación):

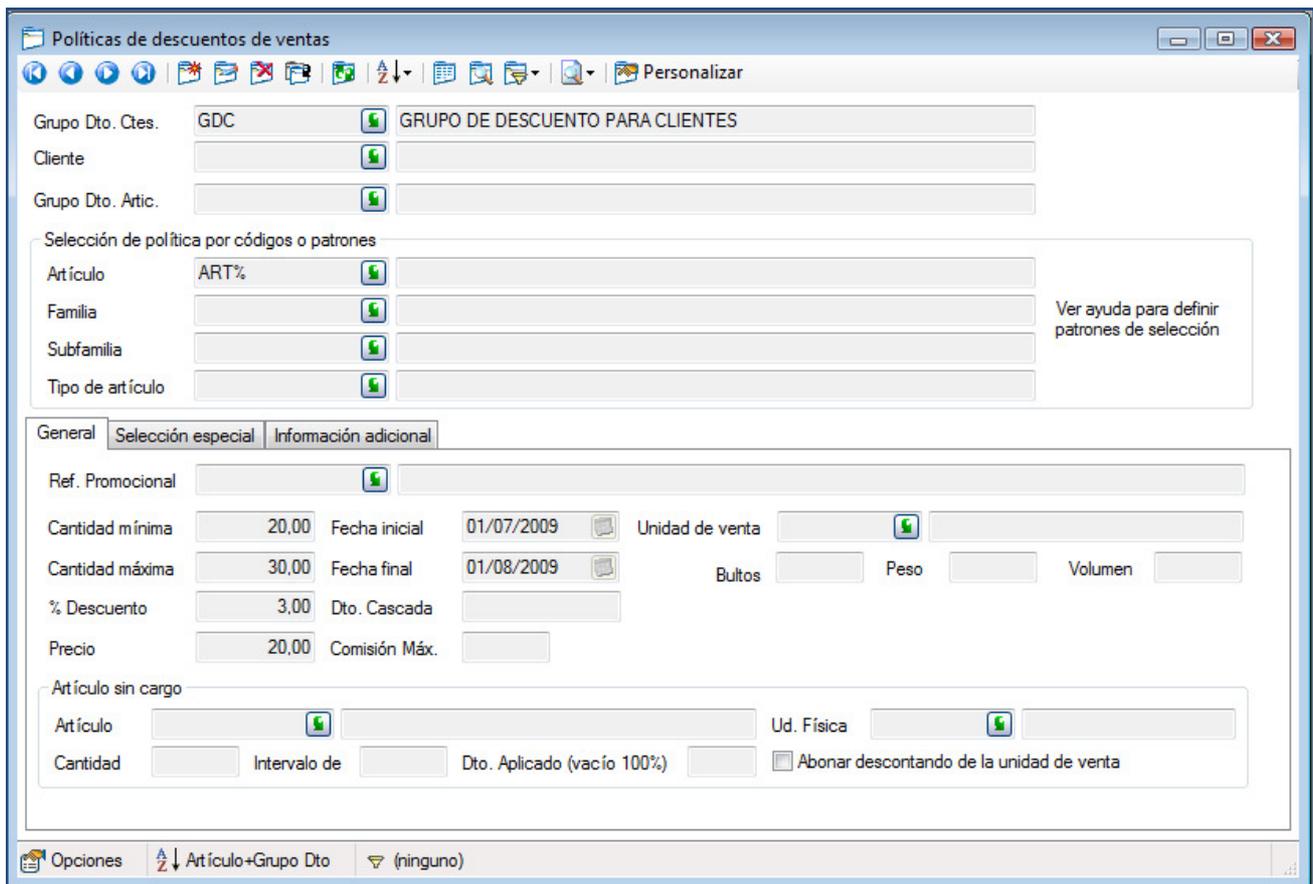
- % (Sustituye algo o nada en una cadena)
- \_ (Sustituye un solo carácter en una cadena)
- [...] (Sustituye un solo carácter del intervalo o conjunto)
- [^...] (Sustituye un solo carácter no incluido del intervalo o conjunto)

## Tarifas y grupos de descuento

Ejemplos de patrón del código de artículo:

- Art1 - el artículo con el código "Art1"
- Art% - los artículos que comiencen por "Art"
- %al - los artículos que terminen por "al"
- %hora% - los artículos que contengan "hora"

Por ejemplo, queremos que las condiciones indicadas en este grupo de descuento se apliquen para todos los artículos que empiecen por ART, por tanto, tendremos que poner en el campo artículo la palabra ART y el comodín %



Políticas de descuentos de ventas

Grupo Dto. Ctes. GDC GRUPO DE DESCUENTO PARA CLIENTES

Cliete

Grupo Dto. Artic.

Selección de política por códigos o patrones

Artículo ART% Ver ayuda para definir patrones de selección

Familia

Subfamilia

Tipo de artículo

General Selección especial Información adicional

Ref. Promocional

Cantidad mínima 20,00 Fecha inicial 01/07/2009 Unidad de venta

Cantidad máxima 30,00 Fecha final 01/08/2009 Bultos Peso Volumen

% Descuento 3,00 Dto. Cascada

Precio 20,00 Comisión Máx.

Artículo sin cargo

Artículo Ud. Física

Cantidad Intervalo de Dto. Aplicado (vacío 100%) Abonar descontando de la unidad de venta

Opciones Artículo+Grupo Dto (ninguno)

## Tarifas y grupos de descuento

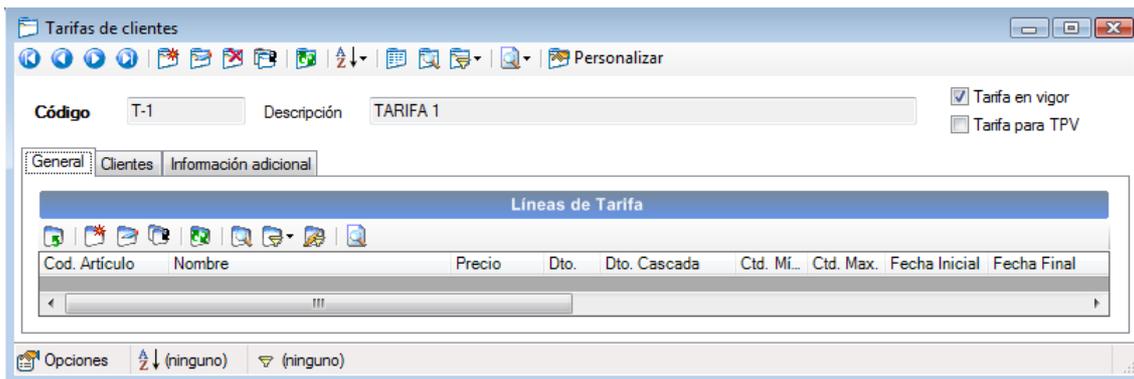
### TARIFAS DE CLIENTES

Para utilizar el sistema de tarifas de clientes deberá realizar los siguientes pasos:

1. Definir las tarifas de clientes.
2. Establecer las tarifas en los clientes.
3. Definición de las líneas de tarifas de los artículos.

### DEFINICIÓN DE LAS TARIFAS DE CLIENTES

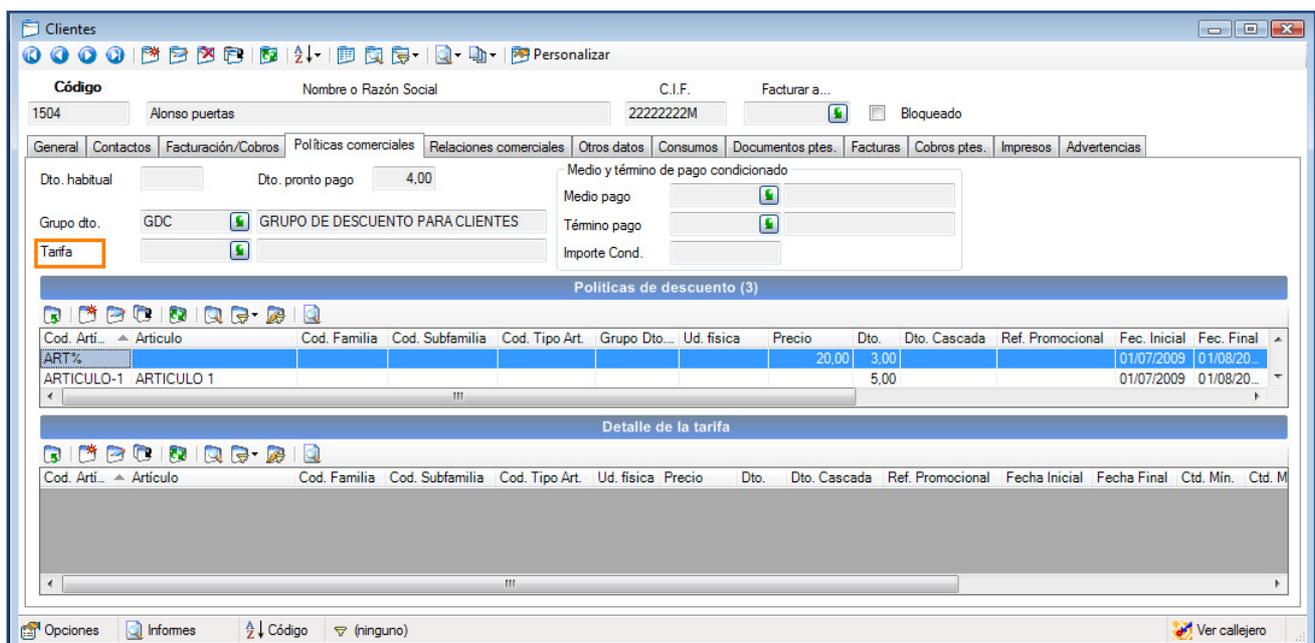
Para crear una tarifa de cliente desde el menú *Ventas y facturación/Tarifas de clientes*, crearemos la misma pulsando sobre el botón *Añadir*: indicaremos el código, la descripción y si se trata de una tarifa en vigor, como se puede observar en la siguiente pantalla.



Además en la pantalla de *Tarifas de clientes* se pueden ver las diferentes líneas de tarifa, así como los clientes asociados a la tarifa.

### ESTABLECER LAS TARIFAS EN LOS CLIENTES

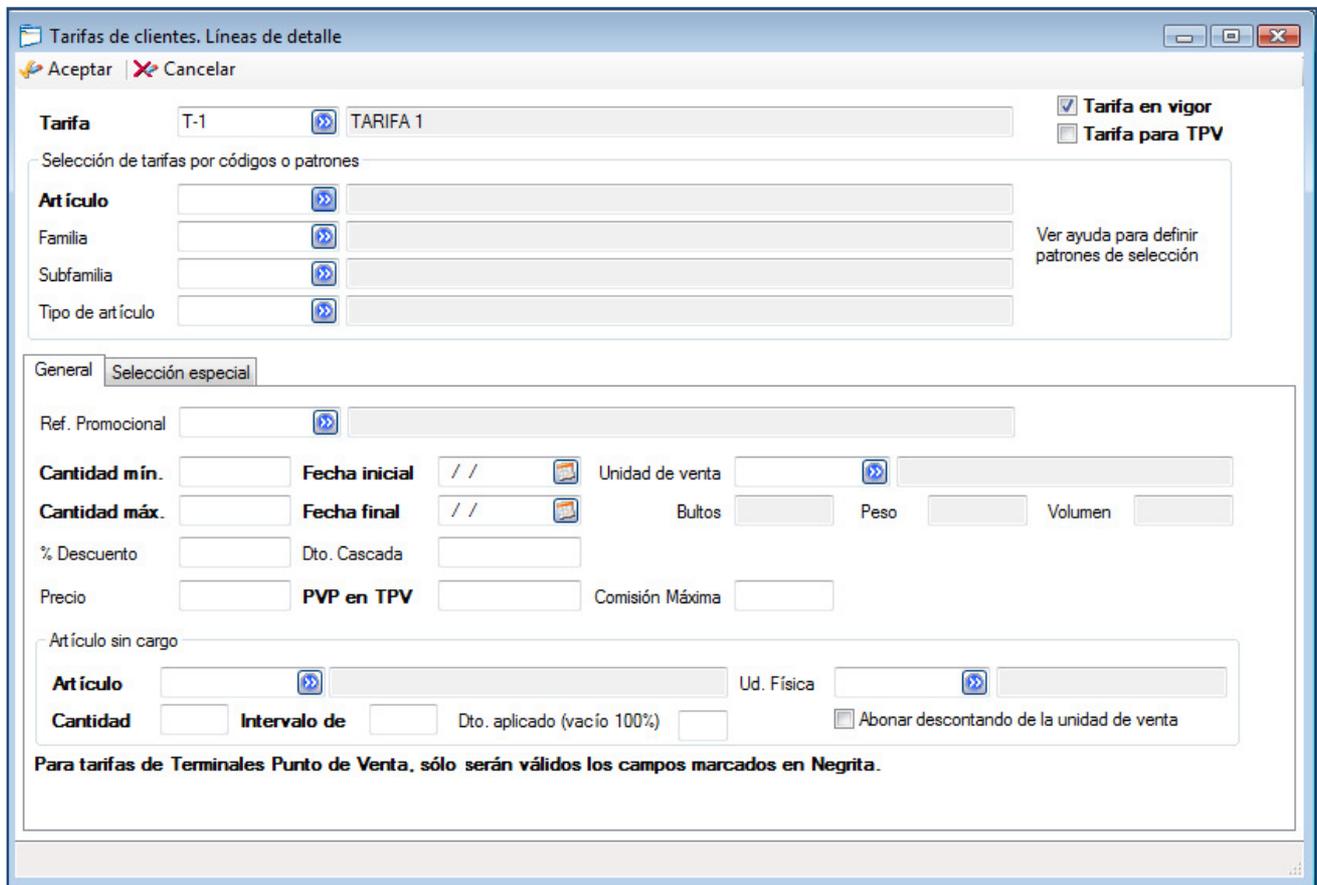
Para asignar una tarifa a un cliente lo haremos desde la ficha de *Clientes* en la pestaña de *Políticas comerciales*, de este modo indicaremos que este cliente utilizará dicha tarifa.



## Tarifas y grupos de descuento

### DEFINICIÓN DE LAS LÍNEAS DE TARIFAS DE LOS ARTÍCULOS

Para crear una línea de tarifa iremos al menú de *Ventas y facturación/Tarifas de clientes*, seleccionaremos la tarifa y una vez en la ficha pulsaremos sobre el botón *Añadir* de la lista *Líneas de tarifa*. También se puede acceder directamente desde *Mantenimiento de tablas/Ventas/Tarifas de clientes. Líneas de detalle* y después pulsando el botón *Añadir*.



A continuación se explican los campos más relevantes:

- Tarifa: tarifa a la que pertenece la línea de tarifa.
- Selección de tarifas por códigos o patrones: esta opción nos permite la selección de la tarifa mediante patrones del código del artículo, familia, subfamilia y tipo de producto. (Ver la sección de definición de patrones)

#### General

- Ref. Promocional: referencia promocional de este precio.
- Cantidad Mínima: cantidad mínima sobre la que se aplica el grupo de descuento.
- Cantidad Máxima: cantidad máxima sobre la que se aplica el grupo de descuento.
- Unidad de venta: unidad de venta donde se aplica este precio.
- Fecha inicial: fecha en la que se inicia la vigencia del descuento.
- Fecha final: fecha en la que finaliza la vigencia del descuento.
- % Descuento: descuento aplicado.
- Precio: precio de venta.
- Dto. Cascada: este descuento se aplicará si la casilla de descuento está vacía.
- Comisión Max: comisión máxima permitida con este descuento.

## Tarifas y grupos de descuento

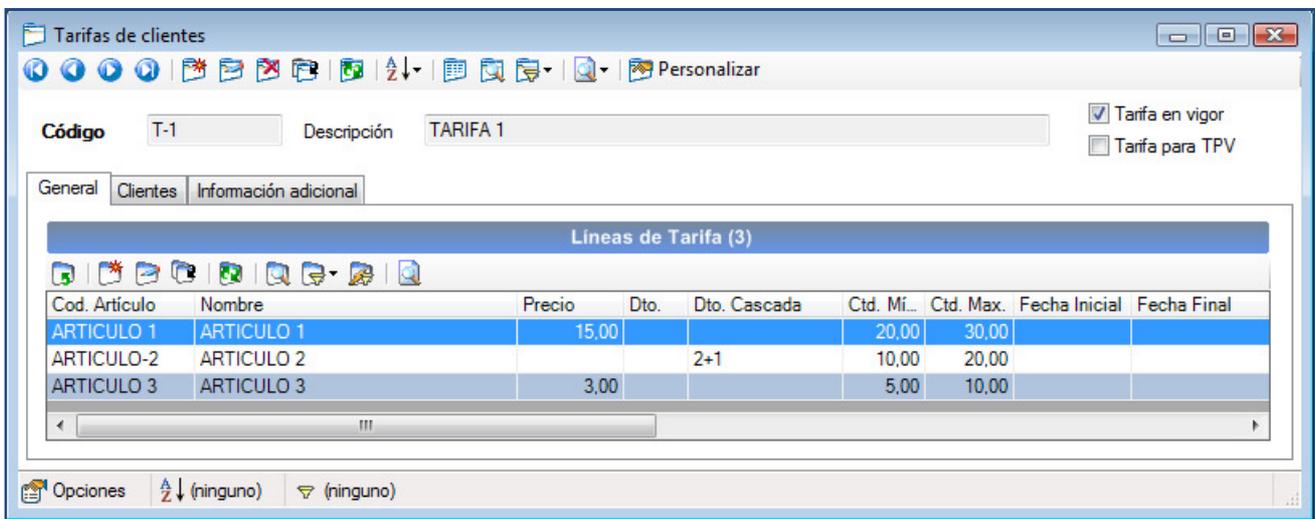
### Artículo sin cargo:

- Artículo sin cargo asociado a ese descuento.
- Unidad Física: unidad física de la cantidad sin cargo.
- Cantidad: Nº de unidades sin cargo.
- Intervalo de: intervalo por unidad de regalo.
- Dto. Aplicado: descuento del artículo especificado sin cargo.
- Abonar descontado de la unidad de venta: si marcamos esta casilla descontamos la unidad sin cargo del total de unidades.

### Selección especial

Filtro condicional que indica los artículos útiles.

Como puede observarse en la lista de *Líneas de tarifa* de la pantalla *Tarifas de clientes* aparecerán todas las líneas definidas para la tarifa.



## VENTAS CON ÚLTIMO PRECIO

Mediante este sistema cuando se introduzcan operaciones de venta el sistema lo recordará y lo propondrá la próxima vez que se solicite. Para activar este sistema se debe activar el parámetro VENTASULTIMOPRECIO, de este modo el sistema propondrá el último precio y el último descuento utilizado para el artículo y el cliente especificado.

