

Pacific Soft

Relación de mejoras en Versión 9.9.3 de la Línea Global

Junio 2024.

Este documento tiene como finalidad informarle de los cambios de la versión 9.9.3 de Pacific Soft Global.

Este actualizador debe ejecutarse con estructura de las bases de datos.

Cambios en Punto de Venta

Descripción

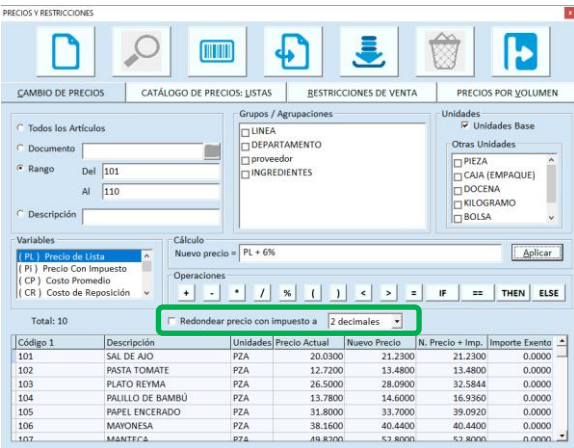
Se agregó funcionalidad para redondear el cálculo de precios a una cantidad de decimales seleccionada, cuando se hace una actualización.
Aplica en el cálculo masivo de precios, en precios por volumen, al calcular los precios de venta desde compras y en la herramienta para revisar precios.

Beneficio

Permite ajustar los precios después de haberse calculado con la configuración de precios establecida en forma general.

- Cómo hacerlo
1. Acceda a la opción **Precios y Restricciones** del menú de Punto de Venta.

2. Note que existe una nueva opción para redondear el precio final.



3. Ingrese los filtros y la fórmula para los artículos que va a actualizar.

4. Presione el botón para aplicar el cambio de precios y revise los decimales en el precio antes de impuestos. Note que están calculados de acuerdo con la configuración de precios que tiene en los parámetros de ventas.

Configuración de Precios

En base a Precio Antes de Impuestos Truncar a 2 decimales

5. Active la casilla para redondear precios y seleccione la cantidad de decimales que quiere usar para redondear el precio con impuestos.
6. Presione de nuevo el botón para aplicar el cálculo de precios.

Total: 10 ☒ Redondear precio con impuesto a 1 decimal

Código 1	Descripción	Unidades	Precio Actual	Nuevo Precio	N. Precio + Imp.	Importe Exento
101	SAL DE AJO	PZA	20.0300	21.2000	21.2000	0.0000
102	PASTA TOMATE	PZA	12.7200	13.5000	13.5000	0.0000
103	PLATO REYMA	PZA	26.5000	28.1034	32.6000	0.0000
104	PALILLO DE BAMBU	PZA	13.7800	14.5690	16.9000	0.0000
105	PAPEL ENCERADO	PZA	31.8000	33.7069	39.1000	0.0000
106	MAYONESA	PZA	38.1600	40.4000	40.4000	0.0000
107	MANTECA	PZA	48.8300	52.8000	62.8000	0.0000

7. Note que el precio con impuesto se recalculó redondeando a la cantidad de decimales seleccionada, y que el precio antes de impuestos se recalculó en base a ese resultado.
8. Pase a la pestaña de Catálogos de precios: Listas, y note que también está disponible ese redondeo final.
9. Pase a la pestaña de precios por volumen, presione el botón para desplegar los precios por volumen, y vea que también está disponible el redondeo final.
10. Acceda ahora a **Herramientas – Revisar base de datos**.
11. Active la casilla para revisar precios y vea que puede también aplicar redondeo al resultado final del cálculo.

REVISAR MOVIMIENTOS

☒ Revisar Almacén ☐ Revisar Cartera

☒ Revisar Precios

☐ Modificar Precios ☐ Recalcular Listas ☐ Recalcular Precios por volumen

☒ Redondear precio con impuesto a 1 decimal

En Base a Precio Antes de Impuestos Precio + Impuestos

12. Ejecute la aplicación de Compras y Presupuestos.
13. Registre una Recepción de Mercancía seleccionando que quiere actualizar los precios. Note que también tiene disponible la opción para el redondeo de precios con impuesto.
14. Active la casilla y seleccione la cantidad de decimales.
15. Actualice los precios de la lista presionando el botón para restablecer.

Análisis de rentabilidad en comercio electrónico									
* Redondear precios con impuesto a 2 decimales									
				Cat. Precios	Un. Precios	Cat. Imp. Precios	Un. Precios	Un. Precios	Costos
101	SAL. DE AJO	DOCA (B)	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	320,200	100	200	100	100
102	SAL. DE AJO	DOCA (B)	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	240,400	240,400		150,000	108,017.2
103	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	"* ESPECÍFICO * ESPECÍFICO *"	20,000			20,000	18,262.3
104	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	"* ESPECÍFICO * ESPECÍFICO *"	14,000			14,000	12,862.3
105	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	ESTADO D. ESTADO D. M	10,000			10,000	9,262.3
106	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	10,000			10,000	9,262.3
107	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	14,000			14,000	12,862.3
108	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	18,000			18,000	16,562.3
109	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	14,000			14,000	12,862.3
110	SAL. DE AJO	PIEZA	0.00	PACÍFICO NOROCCIDENTE	14,000			14,000	12,862.3
111	RESTA TOMATE	CAJA (B)	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	127,200	127,200		130,000	11,919.10
112	RESTA TOMATE	CAJA (B)	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	14,000			14,000	12,862.3
113	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	12,700.00	12,700.00		12,700.00	12,029.29
114	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	"* ESPECÍFICO * ESPECÍFICO *"	10,000			10,000	12,029.29
115	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	ESTADO D. ESTADO D. M	14,000			14,000	12,862.3
116	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	14,000			14,000	12,862.3
117	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	14,000			14,000	12,862.3
118	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	14,000			14,000	12,862.3
119	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	PACÍFICO NOROCCIDENTE	11,400			11,400	12,029.29
120	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	PACÍFICO NOROCCIDENTE	13,900.00	13,900.00		12,700.00	12,029.29
121	RESTA TOMATE	PIEZA	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	30,460.00	30,460.00		30,460.00	1,000.00
122	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	"* ESPECÍFICO * ESPECÍFICO *"	22,500			26,100	30,740.00
123	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	ESTADO D. ESTADO D. M	22,500			26,100	30,740.00
124	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	23,275.00	27,000.00		30,740.00	3,000.00
125	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	3,189.7			9,700	
126	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	ESTADO D. ESTADO D. M	23,875.00	27,000.00		30,740.00	3,000.00
127	PLATO RINENA	PIEZA	0.00	PACÍFICO NOROCCIDENTE	20,887.00	24,000.00		30,740.00	3,000.00
128	PLATO RINENA	CAJA (B)	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	1,000			1,000	1,000.00
129	REULLO DE RAMBO	CAJA (B)	0.00	USTA DED. MARQUERO DE UN	1,485,275.00	1,726,400.00		1,500,000.00	1,575,840.00
130	REULLO DE RAMBO	DOCCINA	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	186,344.00	186,344.00		96,000.00	103,185.00
131	REULLO DE RAMBO	PIEZA	0.00	PRECIO DE PRECIO DE UN	13,793.1	14,000.00		13,793.1	12,129.3
132	REULLO DE RAMBO	PIEZA	0.00	USTA DED. MARQUERO DE UN	12,418	14,000.00		13,793.1	12,129.3
133	REULLO DE RAMBO	PIEZA	0.00	ESTADO D. ESTADO D. M	9,574	8,000.00		13,793.1	12,129.3
134	REULLO DE RAMBO	PIEZA	0.00	REGIÓN N. NOROCCIDENTE AC	9,738.6	6,000.00		13,793.1	12,129.3

16. Revise el resultado y grabe.

Descripción	Se agregó parámetro para que el margen de utilidad aplique directo sobre el costo al calcular el precio en el catálogo de artículos. En versiones anteriores se ha manejado con cálculo basado en el precio.
Beneficio	Permite que el usuario defina la forma de calcular el precio de venta cuando cambia el margen de utilidad en el catálogo de artículos.

PARÁMETROS DE LA EMPRESA

DEPENDENCIA : PACIFIC SOFT DEMO

Pacific Soft

?

+

PARÁMETROS	CFDs	SERVICIOS ELECTRÓNICOS
Ventas	Ecturación	Almacén
		Compras

☐ Limite en renglones de venta

☐ Modificar Fecha de Pedidos

Ruta default de Pedidos

Costo para validar el precio en la venta

☐ Imprimir Régimen de la empresa en Nota de venta

☐ Grabar Costo de Reposición en Venta

☐ Última Compra ☒ Promedio ☐ Reposición

Campaña de Redondeo Vigente

Restaurantes

☒ Incluir propina % Cargar a partir de \$

☒ Mesero Único por mesa ☐ No solicitar número de personas ☐ No solicitar mesero al abrir mesa

Configuración de Precios

Leer Documentos

En base a a

☐ Agregar CLIENTE en documentos de Ventas

☐ Aplicar % de margen de utilidad directo a costos

Cómo hacerlo

1. Asegúrese de no haber modificado el nuevo parámetro que por default está desactivado.
2. Acceda al catálogo de artículos.
3. Ingrese el código de un artículo.
4. Cambie el margen de utilidad.
5. En las opciones para cambiar el precio, seleccione el costo que usará para aplicar el nuevo margen.

NUEVO PRECIO

¿Recalcular precios en base al nuevo margen y al costo?

☐ Costo Promedio

☒ Costo de Reposición

☐ Costo de última Compra

Calcular Precios Salir

6. Calcule precios.
 7. Pase a la pestaña de Costos/Precios y revise el resultado del cálculo. En mi ejemplo tengo un margen del 10% y costo de reposición \$16. $\text{Precio} = 16 / (1 - (10/100)) = 16 / 0.90 = 17.78$.
 8. Active el nuevo parámetro para aplicar el margen directo al costo.
 9. Regrese al catálogo de artículos, capture otra vez el margen del mismo artículo y recalcule precios.
 10. Pase a la pestaña de Costos/Precios y confirme que ahora se aplicó el margen directo al costo. En mi caso: $16 + (16 * (10/100)) = 16 + 1.6 = 17.60$.
- El resultado es el precio antes de impuestos.
 - El parámetro aplica solo en el catálogo de artículos. Si utiliza el margen de utilidad en cambios de precios o en ofertas, siempre se aplica directo.

Descripción	Se agregó parámetro para permitir o no quitar folios de notas de venta cuando se genera la factura global (PÚBLICO EN GENERAL).
Beneficio	Asegura que todas las ventas pagadas no facturadas, se incluyan en la factura global.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceda a los parámetros de facturación de una empresa que tenga activa la factura electrónica. 2. Note que está disponible un nuevo parámetro y que está activo.

The screenshot shows a software interface with a tabbed menu at the top: 'PARÁMETROS', 'CFDis', and 'SERVICIOS ELECTRÓNICOS'. Under 'PARÁMETROS', there are sub-tabs: 'Ventas', 'Facturación', 'Gestión', and 'Compras'. The 'Facturación' sub-tab is active. It contains several checkboxes: 'Imprimir Nota de Venta y Factura' (unchecked), 'Facturar en Mostrador' (checked), 'Folio de Factura por empresa' (unchecked), 'Facturación Electrónica' (checked), 'Desglose de Descuento en CFDI' (checked), 'Enviar la descripción de la unidad en CFDI' (unchecked), 'Utilizar únicamente parte numérica del folio de Factura en CFDI' (unchecked), 'Default activo para desglosar IEPs en facturación de tickets' (checked), and 'Permitir quitar folios en factura a PÚBLICO EN GENERAL' (checked and highlighted with a green box). A download icon is visible in the top right corner of the window.

3. Desactive el nuevo parámetro y grabe.
4. Acceda a Facturación de tickets a la pestaña de FACTURA A PÚBLICO EN GENERAL,
5. Ingrese los datos del período y presione F4 o el botón correspondiente para buscar los folios de las notas de venta que se van a facturar.

Nota: Los folios son todas las notas de ventas del período que se va a facturar, siempre que no estén facturadas ni tengan saldo, es decir, las

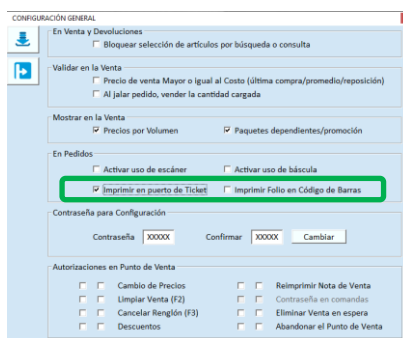
ventas de contado y las de crédito que no se facturaron y que ya se pagaron.

6. Note que todos se agregan a la lista de folios para facturar y no puede quitarlos.

Nota: Si requiere seguir permitiendo que se puedan dejar fuera de la factura global algunas notas de venta, vuelva a activar el parámetro.

Descripción	En facturación de tickets se restringe la selección de notas de venta de distintos clientes cuando tienen saldo.
Beneficio	Evita que el usuario cometa el error de hacerlo, porque no podría generar el complemento de pago a un receptor diferente al de la factura.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Asegúrese de tener notas de venta a crédito de por lo menos dos clientes.2. Acceda a facturación de tickets.3. Seleccione notas de venta de un mismo cliente.4. Seleccione ahora una nota de venta de otro cliente pero que sea a crédito y confirme que el sistema no permite agregar ese folio.

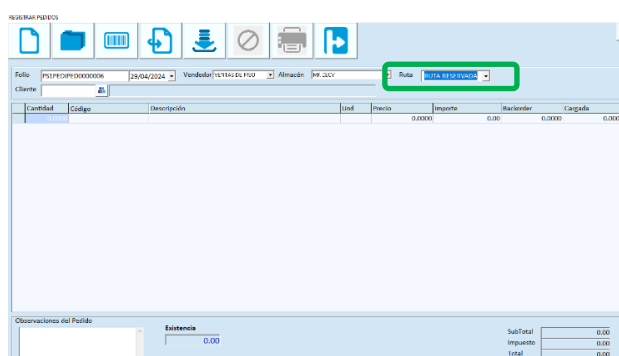
Descripción	Se agregó opción para imprimir ticket de pedidos y para incluir el folio de este en código de barras.
Beneficio	Proporciona comprobante del pedido en ticket con opción a leerlo con scanner en el punto de venta.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Ejecute el programa de configuración externo Configura y acceda a la opción GENERAL.2. Note que existen dos nuevas opciones para pedidos.



3. Active la casilla titulada “Imprimir en puerto de Ticket” y confirme que se activa la de “Imprimir Folio en Código de Barras”. Si lo requiere actívela también.
4. Registre un pedido desde el punto de venta y confirme que el ticket sale correctamente.



Descripción	En el registro de pedidos se hizo disponible la ruta.
Beneficio	Permite conocer o asignar la ruta de ventas a la que pertenece el pedido, que es útil principalmente si utiliza la app para la carga de camión.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenga a la mano la ruta asignada a un vendedor y a un cliente. De preferencia que sean distintas. 2. Ingrese a Registrar pedidos. Note que se muestra la ruta.



Nota: Recuerde que el vendedor que se muestra es el que corresponde al usuario que inició sesión. Si el usuario no tiene registro como vendedor, se muestra el default VENTAS DE PISO.

3. Cambie el vendedor seleccionando uno que tiene ruta asignada y confirme que la ruta se actualiza.
4. Ingrese el código del cliente y confirme que la ruta se vuelve a actualizar.

- La ruta que se asigna en primer lugar es la del cliente, si este no tiene ruta asignada, se toma la del vendedor, si tampoco tiene ruta, se toma la que agregó como default.
- Cuando se consulta un pedido, se muestra la ruta que se asignó cuando se registró.
- Si un pedido no se ha aplicado (vendido), la ruta se puede cambiar.

Descripción	En pedidos se muestra la cantidad cargada.
Beneficio	Información importante cuando se utiliza la app para la carga de camión. Es la cantidad que se agregará en la nota de venta cuando se jale el pedido, si se tiene activo el parámetro para vender la cantidad cargada.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asegúrese de tener registrada carga de por lo menos un pedido. 2. Acceda al registro de pedidos e ingrese el folio de uno que tiene carga registrada. 3. Confirme que la cantidad mostrada, corresponde al que registró desde la app de carga de camión.

Cantidad	Código	Descripción	Und	Precio	Importe	Backorder	Cargada
12.0000	000002	JATTA 500 ML	PZA	18.9984	227.98	15.00	0.0000
23.0000	000001	PIRQUITAS MANTEQUILLA	PZA	35.3602	813.32	12.00	0.0000
45.0000	202002	COCA COLA 600 ML	PZA	19.7200	887.40	45.00	20.0000

Nota: Si tiene pedidos anteriores a esta versión, la cantidad cargada que verá es la misma del pedido, por lo tanto, hay que enfocarse en este dato con los pedidos registrados después de la actualización.

Descripción	Se agregó parámetro para permitir o no cambiar la fecha al registrar movimientos de entradas y salidas de almacén.
Beneficio	Guardar los movimientos con su fecha de registro, para no impactar en los costos de movimientos ya registrados.

Cómo hacerlo

1. Acceda a los parámetros de la empresa y seleccione la pestaña “Almacén”.
2. Note que se muestran las casillas que permiten activar el nuevo parámetro.

The screenshot shows a software interface with a tabbed menu at the top: 'PARÁMETROS', 'CFDis', and 'SERVICIOS ELECTRÓNICOS'. Under 'SERVICIOS ELECTRÓNICOS', there are four sub-tabs: 'Ventas', 'Facturación', 'Almacén', and 'Compras'. The 'Almacén' tab is selected. Below the tabs, there are several sections with checkboxes. The section 'Deshabilitar cambio de fecha' is highlighted with a green rectangular box. It contains two checkboxes: 'En Entradas de Almacén' (unchecked) and 'En Salidas de Almacén' (checked). Other sections include 'Alerta de Caducidad' with an 'Activar' checkbox and time fields, 'Leer Documentos' with a checkbox for 'Leer documentos en ALMACÉN', and 'Inventario Cíclico' with a checkbox for 'Sólo la sucursal principal'.

3. Active la casilla para deshabilitar cambio de fecha en salidas de almacén.
4. Acceda al registro de salidas de almacén y confirme que la fecha está deshabilitada, no se puede cambiar.
5. Acceda al registro de entradas de almacén y confirme que ahí sí puede modificar la fecha.
6. Active las dos opciones y confirme que no se permite modificar la fecha ni en el registro de entradas ni en el de salida.
7. Desactive las dos opciones y confirme que puede cambiar la fecha tanto en el registro de entradas como en el de salidas.

Descripción

En la consulta de relación de documentos de pedidos, se agrega la nota de venta relacionada, y en el auxiliar de documentos de notas de venta, se agregó el folio del pedido relacionado.

Beneficio

Permite conocer el folio de la venta de los pedidos, y el folio del pedido en las notas de venta.

Cómo hacerlo

1. Ingrese a **Consultas – Ventas** y elija la Relación de Documentos.
2. Seleccione el documento de Pedido.
3. Seleccione el estatus Aplicado.
4. Defina los otros filtros asegurándose de que existen pedidos.
5. Presione F10 o el botón correspondiente para procesar la consulta.

6. Vea que hay una nueva columna con el folio de la nota de venta.

Folio	Fecha	Cliente	Sucursal	Vendedor	Ruta	Nota Vta.	SubTotal	Impto	Total
Del : 29/mar/2024 Al : 29/abr/2024 Estatus: APLICADO									
Suc. Operaciones									
0000000585	04/04/2024	0003	Suc. Opera	CMZ	SONORA SIE	DP4NVE0000002917	1,385.88	179.40	1,565.28
TOTAL EN SUCURSAL : Suc. Operaciones							1,385.88	179.40	1,565.28
TOTALES							1,385.88	179.40	1,565.28

- 7. Elija ahora la consulta de Auxiliar de Documentos.
- 8. Seleccione el documento de Nota de Venta.
- 9. Defina los otros filtros, asegurándose de que existen notas de venta provenientes de pedidos.
- 10. Presione F10 o el botón correspondiente para procesar la consulta.
- 11. Confirme que se muestran el folio y la fecha del pedido, después de los movimientos relacionados con la nota de venta.

Concepto				Folio	Fecha	Cliente	Importe	Saldo
Del : 01/abr/2024 Al : 29/abr/2024								
	NOTA DE VENTA	0000002917	04/04/2024	0003	JAVIER ENRIQUE JUVERA	1,565.28	0.00	
	ABONO A CLIENTES	0000002917	04/04/2024			1,565.28	0.00	
	PEDIDO	0000000585	04/04/2024					
	NOTA DE VENTA	0000002918	04/04/2024	0002	MARTHA ALICIA MORENO L	54.90	54.90	
	COBRANZA	0000000057	04/04/2024			50.00	4.90	
	COBRANZA	0000000058	04/04/2024			4.90	0.00	
	NOTA DE VENTA	0000002919	04/04/2024	0002	MARTHA ALICIA MORENO L	78.88	78.88	
	NOTA DE VENTA	0000002920	06/04/2024	0004	USA PACIFIC SOFT INTER	92.00	0.00	
	ABONO A CLIENTES	0000002920	06/04/2024			92.00	0.00	
	PEDIDO	0000000586	04/04/2024					
	NOTA DE VENTA	0000002921	25/04/2024	0001	CARLOS MANUEL QUINTERO	603.52	403.52	
	ABONO A CLIENTES	0000002921	25/04/2024			200.00	403.52	
	COBRANZA	0000000059	25/04/2024			100.00	303.52	

Descripción Se agregó nueva consulta para mostrar solo las ventas a crédito.

Beneficio Información para los administradores de las cuentas por cobrar.

- Cómo hacerlo
- 1. Ingrese a **Consultas – Cartera** y elija la Relación de Documentos.
 - 2. Seleccione la nueva consulta titulada **Crédito por Cliente**.
 - 3. Defina los otros filtros, asegurándose de que existen ventas a crédito y de contado.
 - 4. Elija el tipo Resumido.
 - 5. Presione F10 o el botón correspondiente para procesar la consulta.
 - 6. Revise los datos y verifique que se muestran solo las notas de venta que se hicieron a crédito, total o parcial.

- Importe es el total de la nota de venta.
- Crédito es el importe que se fue a la cuenta por cobrar al momento de la venta.
- Pagado es la suma de los abonos que se han hecho a la nota de venta.
- Saldo es el saldo actual de la nota de venta.


- | Cliente | Artículo | Folio | Fecha | Importe | Crédito | Pagado | Saldo |
|-------------------------------------|--|--------------------|------------|---------|-----------|--------|--------|
| Del: 03/mar/2024 Al: 29/abr/2024 | | | | | | | |
| 0001 | CARLOS MANUEL QUINTERO RO JAS
20202 | DP4N1VEN0000002910 | 25/04/2024 | 603.52 | 403.52 | 324.00 | 279.52 |
| | | COCA COLA 500 ML | | | 18.00 PDA | | |
| | 910 | DE W/ RONDOLLO | | | 12.00 KIO | | |
| | | | | 603.52 | 403.52 | 324.00 | 279.52 |
| 0002 | MARTHA ALICIA MORENO LUCERO | DP4N1VEN0000002918 | 04/04/2024 | 54.90 | 54.90 | 54.90 | 0.00 |
| | 101 | SAL DE AJO | | | 1.00 PDA | | |
| | 103 | PLATO REVIMA | | | 1.00 PDA | | |
| | 103 | PLATO REVIMA | | | 1.00 PDA | | |
| | 20202 | DP4N1VEN0000002919 | 04/04/2024 | 78.88 | 78.88 | 0.00 | 78.88 |
| | | COCA COLA 500 ML | | | 4.00 PDA | | |
| | | | | 133.78 | 133.78 | 54.90 | 78.88 |
| FDR | DU ARTE R FRANCISCA | DP4N1VEN0000002916 | 22/03/2024 | 118.32 | 118.32 | 118.32 | 0.00 |
| | 20202 | COCA COLA 500 ML | | | 0.00 PDA | | |
| | | | | 118.32 | 118.32 | 118.32 | 0.00 |
| TOTALES: | | | | 855.62 | 655.62 | 497.22 | 358.40 |


En catálogo de artículos se agregó columna en costos/precios para capturar porcentaje de descuento. También se reacomodaron las columnas para mostrar PMP y descuento antes de los precios de venta.


Calcula el precio de venta en base al PMP, aplicando el porcentaje de descuento.

1. Acceda al catálogo de Artículos.
2. Seleccione un artículo existente con PMP o agregue uno nuevo.
3. Pase a la pestaña **COSTOS / PRECIOS** y note que se tiene una nueva columna titulada “% Desc.”.


CATÁLOGO DE ARTÍCULOS


GENERALES


GRUPACIONES


ALMACENES


COSTOS / PRECIOS


CÓDIGOS EXTERNOS

000002 JATRES 500 ML. PZA

Unidades	Equivalencia	PIMP	Desc.	Comis.	Precio	Impte. Exento	Precio + Impte.
PZA	1.0000	25.0000	50.00	0.00	0.00	12.7759	12.5000
CJA CAJA (EMPAQUE)	6.0000	150.0000	0.00	0.00	64.6552	0.0000	75.0000
ACT ACTIVIDAD	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
ROL ROLISA	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
BUL BULTO	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
CHR CHR	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
DIA DIA	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
DPC DOCENA	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
FED FRASCO	0.0000	0.0000	0.00	0.00	0.0000	0.0000	0.0000

☐ Venta solo en unidad base

 Moneda: PESO MEXICANO

4. Asegúrese de tener PMP mayor a cero o captúrelo.
5. En el renglón de unidad base, agregue un porcentaje de descuento.
6. Confirme que el precio con impuesto fue calculado en base a $PMP - \%Desc.$ y se recalculó el precio antes de impuesto.
7. Grabe el cambio.
8. Ingrese al punto de venta y haga una venta del artículo recién modificado.
9. Confirme que el precio es el correcto.

- El descuento se registra solo para la unidad base, al igual que el PMP.
- El descuento aplicará para todas las unidades alternas del artículo.
- El descuento aplica al precio con impuestos.
- Si cambia el precio de venta de la unidad base, y hay descuento:
 - Si responde negativamente a la pregunta actualizar precios, se actualizan solo los precios de venta para esa unidad, no el descuento.
 - Si responde afirmativamente a esa pregunta, además de los precios de venta, se actualiza el porcentaje de descuento y aplica el cambio a todas las unidades del artículo.
- Si cambia el precio de venta de la unidad base, y el descuento es cero, solo se actualizan los precios de venta, ya sea del renglón o de todas las unidades según respondas a la pregunta.
- Si cambia PMP y hay descuento, se actualizan los precios de venta para esa unidad y el sistema pregunta si desea actualizar precios:
 - Si responde negativamente, se actualizan solo los precios de venta para esa unidad aplicando el descuento.
 - Si responde afirmativamente, aplica el cambio para todas las unidades del artículo.
- Si cambia el PMP y el descuento es cero no hay cambio de precios, pero sí se actualiza el PMP del resto de las unidades.
- Si PMP es cero, el descuento debe de ser cero también. Si hay valor en los dos datos, cambie primero a cero el descuento y después el PMP.

Descripción	En catálogo de artículos se permite establecer porcentaje de comisión por unidad.
Beneficio	Se cuenta con una opción alterna para el manejo de comisiones sobre ventas: por artículo y unidad.

Nota: En versiones anteriores solo se manejaba porcentaje de comisión por vendedor.

Cómo hacerlo

1. Acceda al catálogo de Artículos.
2. Seleccione un artículo existente o agregue uno nuevo.
3. Pase a la pestaña COSTOS / PRECIOS y note que se tiene una nueva columna titulada “% Comis.”.
4. Agregue porcentaje de comisión a una de las unidades del artículo y grabe el cambio.

Unidades	Equivalencia	PMP	% Desc.	% Comis.	Precio	Impte. Exento	Precio + Impto.
PS	PORCIÓN P/SANDWI	0.2575	0.0000	0.00	6.4375	0.0000	7.4675
PZA	PIEZA	1.0000	0.0000	0.00	250.0000	0.0000	290.0000
BOL	BOLSA	2.0000	0.0000	0.00	50.0000	0.0000	58.0000
CJA	CAJA (EMPAQUE)	10.0000	0.0000	20.00	162.9310	0.0000	189.0000
ACT	ACTIVIDAD	0.0000	0.0000	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
BUL	BULTO	0.0000	0.0000	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
CHR	CHR	0.0000	0.0000	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
DIA	DIA	0.0000	0.0000	0.00	0.0000	0.0000	0.0000
DPC	DOCENA	0.0000	0.0000	0.00	0.0000	0.0000	0.0000

5. Ingrese a punto de venta y seleccione un vendedor que tenga porcentaje de comisión mayor a cero.
6. Registre una venta con el artículo modificado, en la unidad que tiene definida la comisión.
7. Grabe la venta.
8. Ingrese a consultas de Ventas.
9. Seleccione “Comisiones sobre Ventas” y presione F10.

Cantidad	Precio Unitario	Importe	% Comisión	Comisión
1.00	\$ 162.93	\$ 162.93	20.00%	\$ 32.59
Total Vendedor:		\$ 162.93		\$ 32.59
Total Global:		\$ 162.93		\$ 32.59

10. Confirme que el porcentaje de comisión corresponde al del artículo y no al del vendedor seleccionado.
- Si hay comisión por vendedor y por artículo, manda la del artículo.
 - Si un artículo no tiene definida comisión para la unidad vendida, se tomará la del vendedor.

Descripción

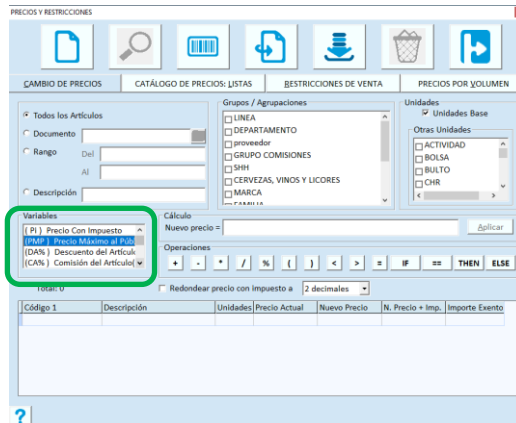
En Precios/Restricciones y Ofertas, fueron agregadas las variables correspondientes a PMP, %Desc. y %Comis.

Beneficio

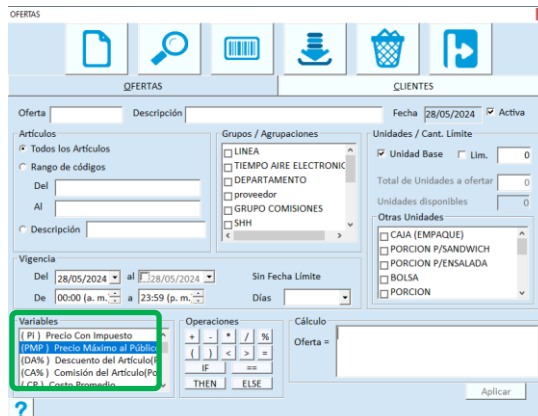
Poder calcular cambio de precios, listas, precios por volumen y ofertas, tomando valores de los campos PMP, %Desc. y %Comis. de los artículos.

Cómo hacerlo

1. Acceda a Precios y Restricciones.
2. En la pestaña Cambio de precios confirme que existen las nuevas variables PMP (precio máximo al público), DA% (porcentaje de descuento del artículo) y CA% (porcentaje de comisión del artículo).



3. Agregue una fórmula con alguna de las nuevas variables, seleccione artículos que tiene grabados esos valores y confirme que los resultados de la fórmula son correctos.
4. Ingrese a la pestaña Catálogo de Precios: Listas, y confirme que existen las nuevas variables (PMP, DA% y CA%).
5. Agregue la fórmula con alguna de las nuevas variables, presione “Aplicar” y confirme resultados.
6. Ingrese a la pestaña Precios por Volumen y compruebe que la lista de variables incluye PMP, DA% y CA%.
7. Agregue definición para venta por volumen.
8. Defina la fórmula con alguna de las nuevas variables, presione “Aplicar” y confirme resultados.
9. Ingrese a Ofertas y compruebe que existen las nuevas variables PMP, DA% y CA%.



10. Defina nueva oferta creando fórmula con alguna de las nuevas variables, presione “Aplicar” y confirme los resultados.

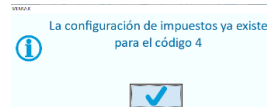
Nota: Si utiliza la variable PMP para calcular precios y ofertas, asegúrese de condicionar la fórmula porque puede haber artículos que no tengan PMP y sus precios quedarían en cero. La condición es:

IF PMP > 0 THEN [Su Fórmula]

Descripción	En la importación de artículos se agregan las opciones para incluir valores para los campos de PMP, %Desc. y %Comis.
Beneficio	Permite establecer en forma masiva los valores de los nuevos campos de los artículos.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Prepare un archivo de importación con las nuevas columnas PMP, %Desc y %Comis. en ese orden. <p>Nota: Si no maneja alguno de los datos, pueden quedar vacíos, considerando siempre el orden correcto. Si se trata de archivo TXT, es necesario poner valor vacío entre comillas y separación con coma para datos intermedios no manejados.</p> <ol style="list-style-type: none">2. Acceda a Herramientas – Importación.3. Seleccione la opción “Artículos”.4. Elija el tipo de archivo de importación, con la información necesaria.5. Seleccione el resto de configuración para importar artículos.6. Presione F10.7. Confirme en catálogo de artículos, que los nuevos artículos importados tienen los valores correctos para los datos PMP, %Desc y %Comis.

Descripción	En la tabla de impuestos se agregó validación para no permitir tener dos impuestos iguales.
Beneficio	Evita que se asignen códigos de impuestos diferentes a artículos que gravan igual.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Acceda a la tabla de impuestos.2. Revise uno de los impuestos que ya tiene grabado.

3. Agregue un nuevo registro con los datos idénticos al que ya tiene. No importa la descripción ni la subcuenta.
4. Presione F10 o el botón para grabar. El sistema le mostrará un mensaje indicando que ya existe un impuesto con la misma configuración.



5. Si lo requiere, cambie uno de los datos del impuesto y grabe de nuevo.

Descripción	En las tablas de ciudad, estado y país se agregó validación para no permitir borrar registros que están usados en los datos de la empresa o en algún catálogo.
Beneficio	Consistencia en la información.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceda a la tabla de Ciudad/Estado/País. 2. Ingrese el código de la ciudad de la empresa. 3. Presione F3 o el botón para borrar la ciudad. El sistema manda un mensaje indicando que hay registros relacionados y no la elimina.

A screenshot of a software message box. It has a title bar that says 'MENSAJE'. The main text inside the box reads 'No es posible eliminar. Hay registros relacionados.'. There is a blue information icon on the left and a blue checkmark button at the bottom right.

4. Intente borrar ciudades estado o países que ya tiene en uso en los catálogos de clientes, proveedores o acreedores. Debe de recibir el mismo mensaje.

Descripción	En Restaurantes, se modificó en catálogo de Modificadores el grabado de listas seleccionables para permitir que el costo adicional sea cero.
Beneficio	Con este cambio es posible limitar la cantidad de seleccionables que se pueden agregar sin costo en la comanda.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceda a PDV en edición Restaurantes. 2. Asegúrese de tener por lo menos una receta con modificador de tipo lista seleccionable.

3. Ingrese a Catálogos – Modificadores.
4. Ingrese el código de la receta con lista seleccionable, deje en cero el importe para ingredientes extra (\$ Extra) y grabe.

Ingredientes	Modificador	\$ Extra	Selecciones	Lista	Cantidad	Orden
PIZZA INDIVIDUAL	Intercambia...	0.0000				1
MASA ORIGINAL (PIZZA)	Intercambia...	0.0000				2
PEPERONI	Seleccionable	0.0000		INGREDIENTES PIZZA		3

Selecciones

Selecciones	\$ Extra	Unidad

Definir Listas

5. Agregue a una venta la receta que tiene costo extra igual a cero en la lista seleccionable.
6. Elija los modificadores previos a la lista de seleccionables.
7. Seleccione los ingredientes necesarios hasta llegar al límite (cantidad máxima) y confirme que no se pueden agregar más.
8. Agregue ahora a la nota de venta una receta con lista seleccionable que sí tiene definido costo para los ingredientes extras.
9. Seleccione los ingredientes necesarios hasta llegar al límite y confirme que puede seguir agregando ingredientes.
10. Confirme también que el precio se incrementa por cada ingrediente que agrega después del límite.

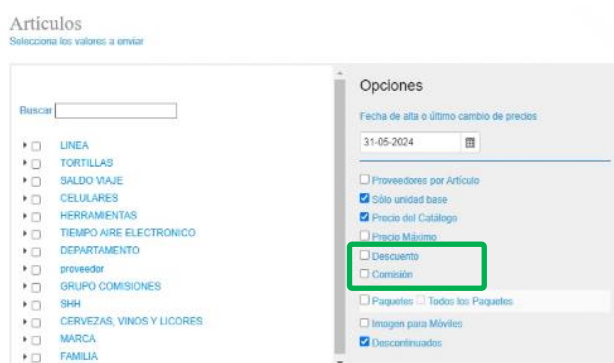
Cambio en Consultorio Anexo

Descripción	En Consultorio Anexo se agregó parámetro para imprimir el ingrediente activo en la receta.
Beneficio	Permite incluir en la receta, el ingrediente activo del medicamento, definido en los datos de COFEPRIS para los artículos.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Acceda a la aplicación de Consultorio Anexo, a la configuración de la receta.2. Note que se tiene una nueva opción para el cuerpo de la receta.

3. Active la casilla titulada “Ingrediente Activo” y grabe el cambio.
4. Registre consulta a un paciente agregando en la receta por lo menos un medicamento que tenga definido ingrediente activo.
5. Confirme que en la receta se incluye el ingrediente activo.

Cambios en Administrador Central y Dependencia

Descripción	En artículos se agregaron dos nuevos datos: % Descuento y % Comisión.
Beneficio	<p>El descuento es para aplicarlo al PMP y obtener el precio de venta; la comisión permite calcular las comisiones a nivel artículo - unidad.</p> <p>Los dos datos pueden administrarse desde AC para actualizar a las dependencias.</p>
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Acceda al Administrador Central a administrar productos.2. Ingrese el código de un artículo para desplegar su información.3. Pase a la pestaña de precios y note que hay dos nuevas columnas en la lista de unidades.4. Si el artículo no tiene precio máximo, captúrelo.5. Agregue un porcentaje de descuento y verifique que se actualizó el precio y el precio con impuesto, aplicando el descuento al precio máximo.6. Agregue porcentaje de comisión y vea que puede manejar diferente comisión para las unidades alternas del artículo.7. Grabe el artículo.8. Acceda a actualizar dependencias para enviar los nuevos datos registrados.9. En las opciones de artículos, active las casillas de descuento y comisión.



10. Genere el paquete.
 11. Acceda a consultar el paquete y verifique que van los nuevos datos.
 12. Envíe el paquete.
 13. Espere a recibir el paquete en la dependencia y verifique que los nuevos datos se actualizaron en el catálogo de artículos.
- El porcentaje de descuento se define solo para la unidad base y se replica para las demás.

- El porcentaje de comisión puede registrarse por unidad.
- Si el descuento o las comisiones se manejan en forma local por sucursal, al generar el paquete no active la(s) casilla(s) correspondiente(s) para que no se actualice(n) en las dependencias.

Descripción En la importación de artículos se agregaron dos nuevos datos: % Descuento y % Comisión.

Beneficio Permite agregar los nuevos datos en el catálogo desde un archivo xlsx.

Cómo hacerlo 1. Prepare el archivo en Excel con los nuevos datos en las últimas columnas.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U			
1	Codigo	CodMoneda	Descripcion	Descripcion2	CodMoneda	CodMuestra2	CodMoneda	CodMuestra2	CodMoneda	CodMuestra2	Catador	UltimaCompres	Margen	Extervicio	ClaseCodi	Catador	Anterior	Apuraciones	PMSP	Debito	Comision		
2	U00001		HISTORIA DE UN CANAL		1	3	0	PEA	1	325	0	0	0	0	0	0	0	17	60	0	15		
3	U00002		LA FORTALEZA DIGITAL		1	3	0	PEA	1	542	0	0	0	0	0	0	0	17	1000	0	15		
4	U00003		EL PRINCIPITO		1	3	0	PEA	1	215	0	0	0	0	0	0	0	17	600	0	14		
5	7901198219189		OCIOFENACIO / COMPLEJO B		1	0	0	PEA	1	134	0	0	0	0	0	0	0	8	349	30	0		
6	PERV01		PERVICUNA		1	1	0	PEA	1	325	0	0	0	0	0	0	0	1	1	8	850.35	32.6	0
7	U00008		LA DIVINA COMEDIA		1	3	0	PEA	1	290	0	0	0	0	0	0	0	17	1420	0	0		
8	U00008		THE GIRL WITH THE DRAGON TATTOO		1	3	0	PEA	1	516	0	0	0	0	0	0	0	17	2314.4	75	10		

2. Acceda al Administrador Central a importar artículos.
3. Localice el archivo de origen.
4. Si tiene artículos que ya existen en el catálogo, active la casilla para actualizarlos.
5. Lea el archivo.
6. Revise la información mostrada.
7. Ejecute la importación.
8. Acceda a administrar productos y confirme que se agregaron los nuevos datos.