

Pacific Soft

Relación de mejoras en Versión 9.8.2 de la Línea Global

Febrero 2023.

Este documento tiene como finalidad informarle de los cambios de la versión 9.8.2 de Pacific Soft Global.

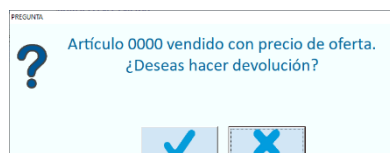
Se abrió la opción para agregar cajas de tipo PISO para certificados **Express**. Este agregado permite que se puedan operar aplicaciones móviles con la misma base de datos, pero punto de venta sigue operando solo en un equipo.

Cambios en Punto de Venta

Descripción	Cuando se registran devoluciones en el punto de venta, si el artículo se vendió con oferta, se pide autorización.
-------------	---

Beneficio	Se restringe la devolución de artículos que se compraron a precio de oferta.
-----------	--

Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none">1. Defina una oferta y registre ventas de artículos incluidos en ella.2. Acceda a devoluciones e intente devolver uno de los artículos que se vendió con oferta. Note que sale un mensaje.
--------------	---



	<ol style="list-style-type: none">3. Confirme que desea hacer la devolución del artículo y enseguida ingrese la contraseña de un usuario autorizado para aprobar esa operación.
--	---

Nota: Los usuarios que pueden hacer esta autorización, son los de perfiles que tienen activo el parámetro "Autorizar Cuentas por Cobrar" en Sistema – Perfiles y Accesos - Autorizaciones.

- La autorización aplica en devoluciones en Caja (Punto de Venta) y en Cartera – Devoluciones y Cancelaciones.
- La autorización es por partida. Si presiona el botón para devolver todo y en la nota de venta hay más de un artículo ofertado, se pedirá autorización para cada uno.
- La autorización aplica si el artículo se vendió a precio por volumen.

Descripción	Cuando se cambia el cliente en la venta, los precios de las partidas con oferta no se recalculan. En versiones anteriores se actualizaban todas las partidas.
Beneficio	Impedir hacer cambios cuando hay ofertas aplicadas. El cajero debe de eliminar las partidas con oferta para obtener el precio del cliente, en caso de que este sea menor.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifique un cliente con descuento o con una lista de precios diferente al precio del catálogo. 2. Defina una oferta de tal manera que el precio quede mayor al del cliente, por su descuento. 3. Registre partidas en una nota de venta a PUBLIC, que incluya por lo menos uno de los artículos de la oferta. 4. Cambie el cliente en la venta y confirme que los precios de oferta no se modificaron. 5. Presione F2 para limpiar la venta. 6. Ahora ingrese primero el código del cliente y después el artículo con oferta. 7. Confirme que se tomó el precio del cliente porque es menor al de oferta. 8. Ahora cambie el cliente a PUBLIC y confirme que en este caso sí se toma el de oferta.

Descripción	Cuando se recalculan los precios de una nota de venta, porque se cambia el cliente, si había descuento aplicado en una o más partidas, estos se ignoran y se toma el precio que corresponde antes de descuento: el del cliente o el de la oferta según sea el caso.
Beneficio	Los precios se toman como debe de ser sin aplicar descuentos adicionales por error.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registre una venta a PUBLIC agregando descuento a una partida, pero no pase al pago. 2. Cambie el cliente por uno del catálogo. 3. Note que la partida que tenía descuento, ya no lo tiene. <ul style="list-style-type: none"> • Si el cliente tiene descuento en el catálogo, el precio es menos el descuento del cliente. • Si el artículo tiene oferta y el precio es menor al del cliente, se pone el precio de oferta.

- Si el cliente no tiene descuento ni hay oferta, aplica el precio de la lista asignada al cliente.

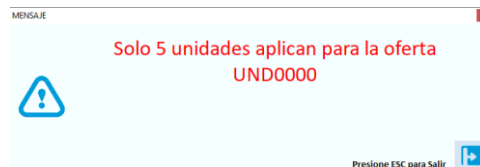
Descripción	Se implementó la opción de ofertas en cantidad. No aplica para Apartados ni para la edición de Restaurantes.
Beneficio	Permite poner en oferta una cantidad limitada de unidades de un artículo, por ejemplo: 300 unidades con el 20% de descuento.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceda a la definición de ofertas. 2. Note que se tiene un nuevo parámetro para establecer el total de unidades a ofertar y un nuevo campo para ver las unidades disponibles.

3. Ingrese el código y la descripción de la oferta.
4. Seleccione la opción “Rango de códigos” e ingrese el mismo código de artículo como inicial y final del rango.

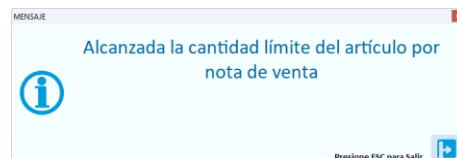
Nota: Este tipo de ofertas es por artículo, si el código inicial y final no son iguales, no se puede establecer la cantidad a ofertar.

5. Ingrese el total de unidades a ofertar en unidad base.
6. Ingrese la cantidad límite por nota de venta.
 - La cantidad límite es en unidad base.
 - Esta es la cantidad permitida por operación y no puede ser mayor al total de unidades a ofertar.
 - No se podrá vender una cantidad mayor a esta por nota de venta.
 - Este dato no puede ser cero, si no se va a limitar por venta, ingrese la misma cantidad total.
7. Defina la vigencia.
8. Defina la fórmula para el precio de oferta y aplique.

9. Grabe la oferta.
10. Consulte la oferta que acaba de grabar ingresando su código y vea que se muestran las unidades disponibles.
 - Este dato se actualiza con las ventas y devoluciones del artículo durante la vigencia de la oferta.
 - Si hubo devolución del artículo ofertado, pero su venta no fue con la oferta en cantidad, no se actualiza el disponible.
11. Acceda al punto de venta.
12. Agregue el artículo que tiene oferta con cantidad límite y confirme que se muestra el precio de oferta.
13. Limpie pantalla.
14. Agregue una partida con cantidad mayor al límite establecido por operación y confirme que no se permite. La partida queda con la cantidad límite.



15. En una nueva nota de venta, agregue partidas con cantidad 1, hasta que se alcance la cantidad límite. Al agregar una más note el aviso de que se alcanzó el límite y confirme que la partida no se agregó.



16. Cierre la venta.
 17. Regrese a consultar la oferta y confirme que en las unidades disponibles ya se descontó la cantidad vendida.
 18. Registre las ventas necesarias para llegar a la cantidad de unidades ofertadas, para agotarlas.
 19. Registre otra venta y confirme que sale a precio normal.
 20. Registre una devolución de una de las notas de venta con la oferta en cantidad.
 21. Confirme que las unidades devueltas ahora están disponibles.
- Las ofertas en cantidad solo se pueden definir para la unidad base.
 - Si hay precios por volumen para el artículo ofertado por cantidad, estos se ignoran hasta que se consuma la cantidad establecida.

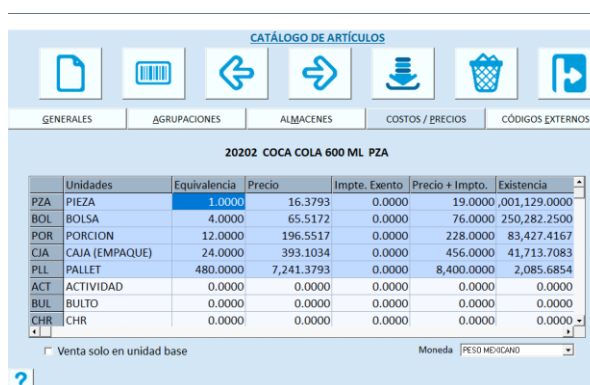
- Si la oferta tiene fecha final, al pasar ese día, el artículo regresará a su precio normal aún que no se haya consumido la cantidad ofertada.
- Si se registran devoluciones de un artículo que se vendió en oferta por cantidad, las unidades devueltas se suman al disponible.
- Cuando un artículo tiene oferta en cantidad vigente, solo se puede vender en la unidad base, no se permite cambiar la unidad en la venta.

Descripción En el catálogo de artículo se reordenaron las unidades.

Beneficio Se tienen a la vista primero las que tienen equivalencia mayor a cero, que son las que se manejan para el artículo.

Cómo hacerlo

1. Acceda al catálogo de artículos.
2. Ingrese el código de un artículo que sabe que maneja unidades alternas.
3. Pase a la pestaña de COSTOS / PRECIOS y note que se muestran primero las unidades que maneja el artículo, ordenadas por su equivalencia. Las restantes se siguen mostrando en orden alfabético.



Unidades	Equivalencia	Precio	Impte. Exento	Precio + Impte.	Existencia
PZA PIEZA	1.0000	16.3793	0.0000	19.0000	001,129.0000
BOL BOLSA	4.0000	65.5172	0.0000	76.0000	250,282.2500
POR PORCION	12.0000	196.5517	0.0000	228.0000	83,427.4167
CJA CAJA (EMPAQUE)	24.0000	393.1034	0.0000	456.0000	41,713.7083
PLL PALLET	480.0000	7,241.3793	0.0000	8,400.0000	2,085.6854
ACT ACTIVIDAD	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
BUL BULTO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CHR CHR	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

☐ Venta solo en unidad base Moneda: PESO MEXICANO

4. Agregue un nuevo artículo y defina la unidad base y una alterna.
5. Consulte el artículo y confirme el ordenamiento.

Descripción	En la configuración del ticket se agregó un nuevo parámetro para continuar la descripción de platillos en las comandas.
Beneficio	La configuración para imprimir la descripción del platillo se maneja independiente en notas de venta y comandas.
Cómo hacerlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ejecute la herramienta externa de Configuración. 2. Asegúrese de estar operando la edición para Restaurantes. 3. Acceda a la configuración de Ticket y active el nuevo parámetro.

4. Registre una comanda asegurando que los platillos van a un área de preparación con impresora.
5. Cierre la venta imprimiendo el ticket.
6. Desactive ahora el parámetro para continuar descripción en la comanda.
7. Registre otra comanda, cierre la venta y vea la diferencia entre la comanda anterior con esta última. Las notas de venta deben de haber salido sin cambio.