

1 Política de Precios

Dentro de myGestión existen varias maneras de poner precios, o modificarlos a los artículos, vamos a ver esto distintos modos y las características en función de si estamos usando propiedades en los artículos o no se está utilizando.

Antes de diferenciar en el uso de precios en función de las propiedades, vamos a repasar los elementos que pueden intervenir en la modificación de precios.

1. En primer lugar, ARTÍCULO. Como es lógico el primer elemento es el artículo, objeto de nuestros precios. Desde la ficha principal configuramos sus precio de manera genérica, pero ¿qué pasa si deseamos poner un precio especial en función del alguna característica específica?. Para ello utilizaremos la opción de "Precio Venta por Divisa y Propiedades" (desde botón Opciones en la ficha de artículo"
2. "Precio Venta por Divisa y Propiedades". Desde este punto podremos modifica el precio del artículo, de manera genérica o bien en función de una o unas propiedades específicas. Cuando utilicemos esta opción, nuestro artículo, de modo genérico o para las características seleccionadas pasará a tener estas nuevas referencias de precios para las combinación que veremos a continuación
Ya tenemos nuevo precio para nuestro artículo, ahora además queremos que tenga un precio especial para distintos grupos, ¿que posibilidades tenemos?
 1. Familias y Grupos de Clientes; los precios se verán afectados en todos los artículos pertenecientes a la familia seleccionada y para el grupo de clientes concreto que elijamos.
 2. Familias y Clientes; pondremos precios especiales para todos los artículos de una familia, pero en este caso sólo para un o unos clientes en concreto.
 3. Artículos y Grupos de Clientes; si buscamos políticas de precios más concretas, podremos dar precio par un artículo concreto y para un grupo de clientes determinado.
 4. Artículos y Clientes; por último y de manera más restrictiva, podremos poner precio por un artículo y por cliente específicos

Es **muy importante** tener en cuenta que las configuración más específicas son prioritarias sobre las más genéricas, esto es, si para un artículo y para un cliente específico tenemos habilitado un precio especial y cliente y/o artículo pertenecen a un grupo de clientes y una familia también con política de precio especial, esta última NO se tendrá en cuenta al existir un precio establecido para la combinación Artículo-Cliente.

Las cuatro posibilidad de precios anteriores están ordenadas de menos restrictivas a más restrictiva.

Ahora vamos a ver las distintas alternativas, apoyado en ejemplos prácticos, en función de si nuestros artículos usan o no propiedades.

1.1 Sin Propiedades

1.1.1 Datos previos

Datos que vamos a usar durante la explicación:

Artículo:

Artículos | Compra/Venta | Definibles | Contables | Tienda | Imágenes

Referencia: Descripción:

Familia: Subfamilia: Marca:

Precio venta:

Control de stock: Kit:

Stock Físico: Pend. Servir: Pend. Recibir:

Stock Mínimo: Stock Máx.: Acum. Entrds: Acum. Salidas:

Código de barras:

22/27

Familia: Joyeria

Cliente:

Datos Contacto Cliente | Económicos | Contables | CRM

Nombre: Código:

Grupo: C.I.F.: Nom. Comercial:

Dirección: CP:

Población: Provi.: País:

Teléfono 1: Tlfn 2: Fax:

Persona de Contacto: eMail:

Observaciones:

Activo:

1/2


Grupo de Clientes: Grupo empresarial

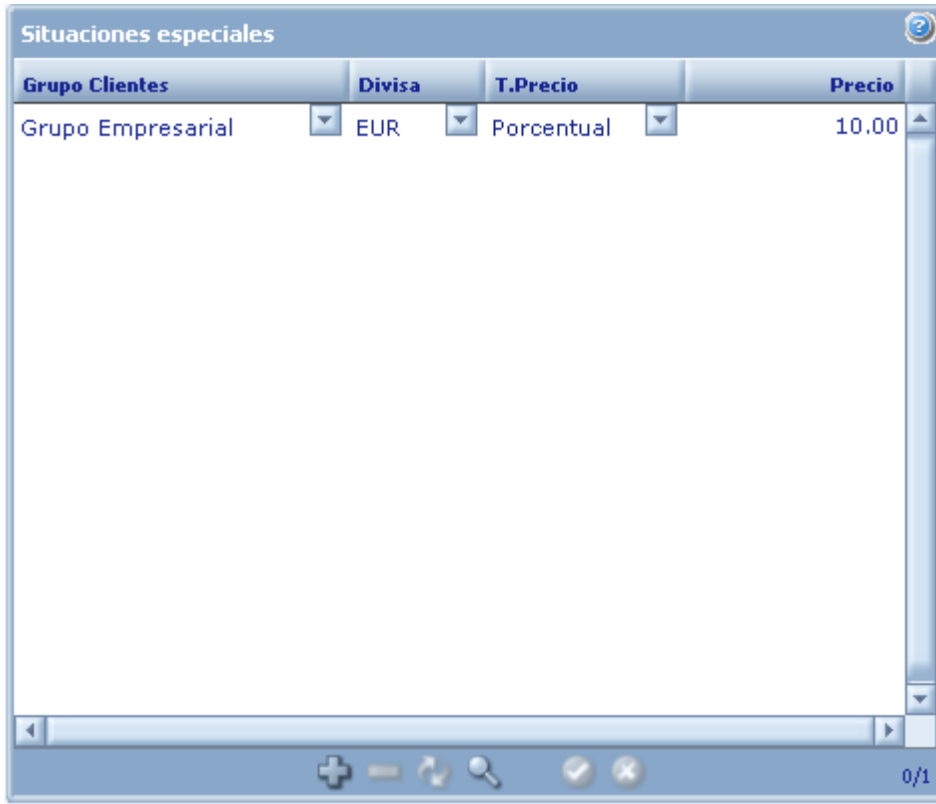
1.1.2 Por Familia y Grupo de Clientes

Una vez que ya tenemos el artículo creado vamos crear los distintos precios en función de las posibilidades que hemos visto anteriormente:

• Familia/Grupo de Clientes (F/GC)

Desde "Almacén>>Familias" seleccionamos la familia sobre la que queremos tener unos precios

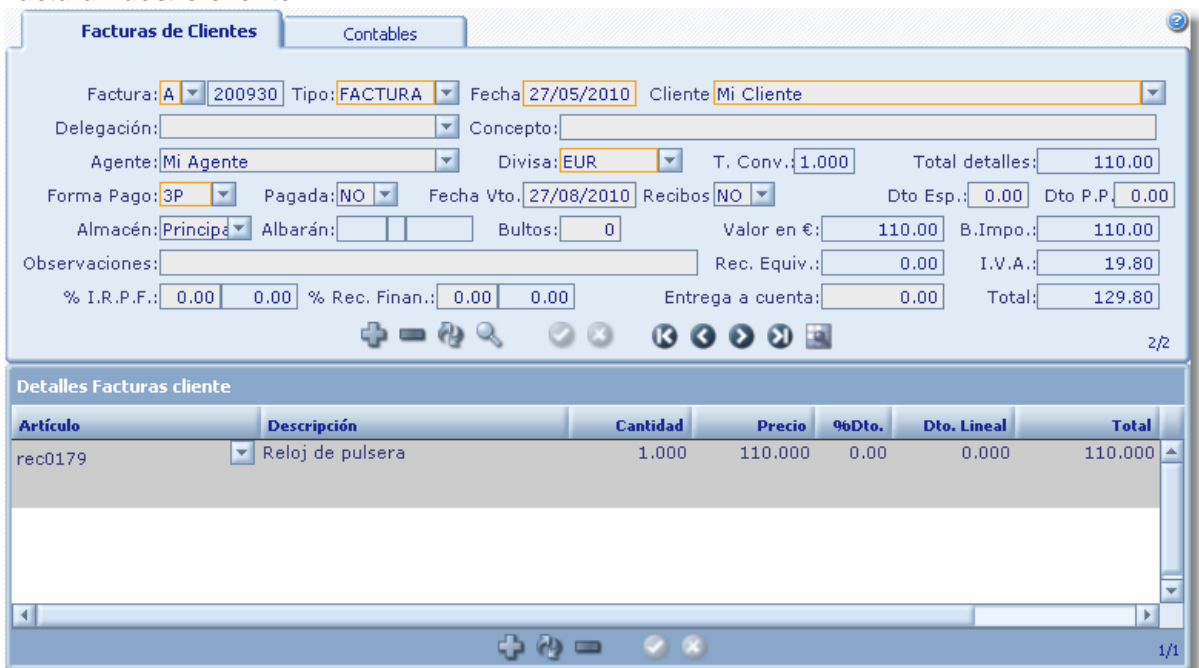
diferentes, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Grupos de Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro grupo de clientes. En este caso le vamos a poner que para nuestro Grupo de Clientes (GC) en esta Familia (F) los precios suban un 10%



Esto implica que para TODOS los artículos que pertenezca a la familia "Joyería" y para todos los clientes que pertenezcan a grupo "Grupo Empresarial" el precio se incrementará un 10%. En nuestro caso el artículo "rec0179" pasará a costar 110€ para "Mi cliente", mientras que para "Mi Cliente 3" el precio será el de origen (100€)

En este primer caso mostraremos el ejemplo comparativo:

Factura nuestro cliente



Misma Factura a otro cliente

Facturas de Clientes Contables

Factura: A 200930 Tipo: FACTURA Fecha: 27/05/2010 Cliente: Mi Cliente 3

Delegación: Concepto:

Agente: Mi Agente Divisa: EUR T. Conv.: 1.00 Total detalles: 100.00

Forma Pago: 3P Pagada: NO Fecha Vto.: 27/08/2010 Recibos: NO Dto Esp.: 0.00 Dto P.P.: 0.00

Almacén: Principa Albarán: Bultos: 0 Valor en €: 100.00 B.Impo.: 100.00

Observaciones: Rec. Equiv.: 0.00 I.V.A.: 18.00

% I.R.P.F.: 0.00 0.00 % Rec. Finan.: 0.00 0.00 Entrega a cuenta: 0.00 Total: 118.00

70/70

Detalles Facturas cliente

Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Dto. Lineal	Total
rec0179	Reloj de pulsera	1.000	100.000	0.00	0.000	100.000


1/1

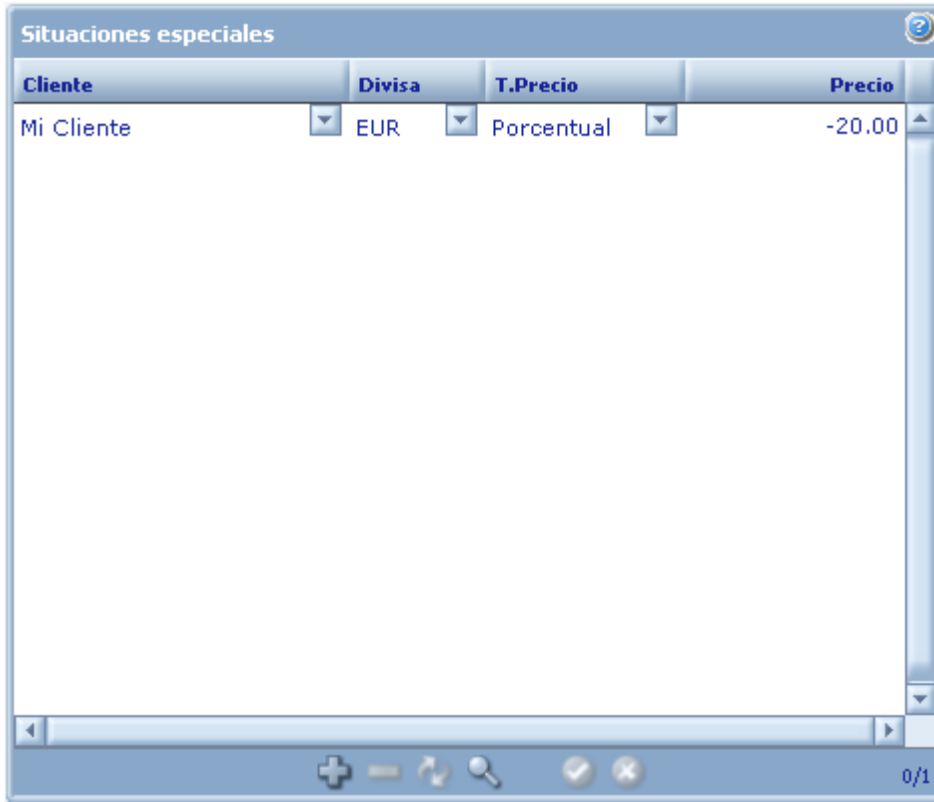
1.1.3 Por Familia y Cliente

• Familia/Cliente (F/C)

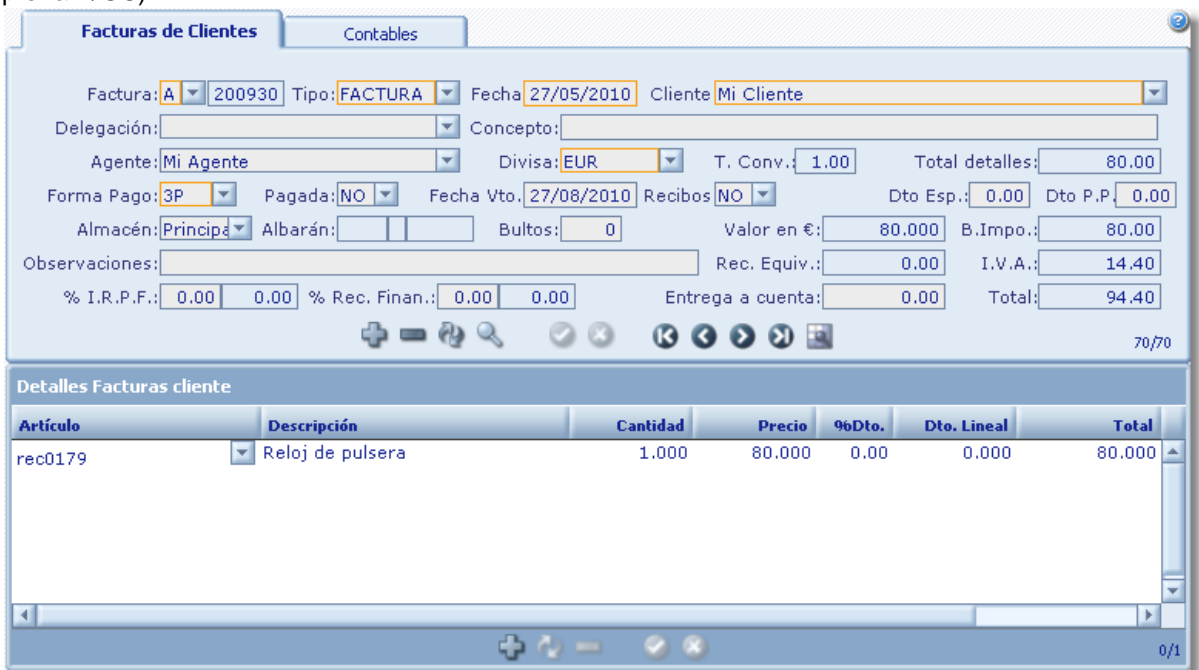
Sin eliminar la configuración previa, vamos a crear una nueva tarifa de precios esta vez sólo para un cliente. Para el funcionamiento de las prioridades del sistema lo haremos para "Mi Cliente" y veros como a pesar de pertenecer al grupo "Grupo Empresarial" le aplicará na tarifa más específica. Este mismo proceso de prioridades lo iremos realizando para el resto de las combinaciones, para ver como siempre utilizará la tarifa más específica.

Para crear una tarifa F/C vamos a "Almacén>>Familias" seleccionamos la familia sobre la que

queremos tener unos precios diferentes, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro grupo de clientes. En este caso le vamos a poner que para nuestro Cliente (C) en esta Familia (F) los precios bajen un 20%



Esto implica que para TODOS los artículos que pertenezca a la familia "Joyería" y para "Mi Cliente" el precio disminuya un 20%. En nuestro caso el artículo "rec0179" pasará a costar 80€ para "Mi cliente", mientras que para "Mi Cliente 3" (no pertenece al "Grupo Empresarial") el precio será el de origen (100€) y para otro cliente que si pertenezca al grupo "Grupo Empresarial" sea de 110€ (por la configuración previa F/GC)




1.1.4 Por Artículo y Grupo de Clientes

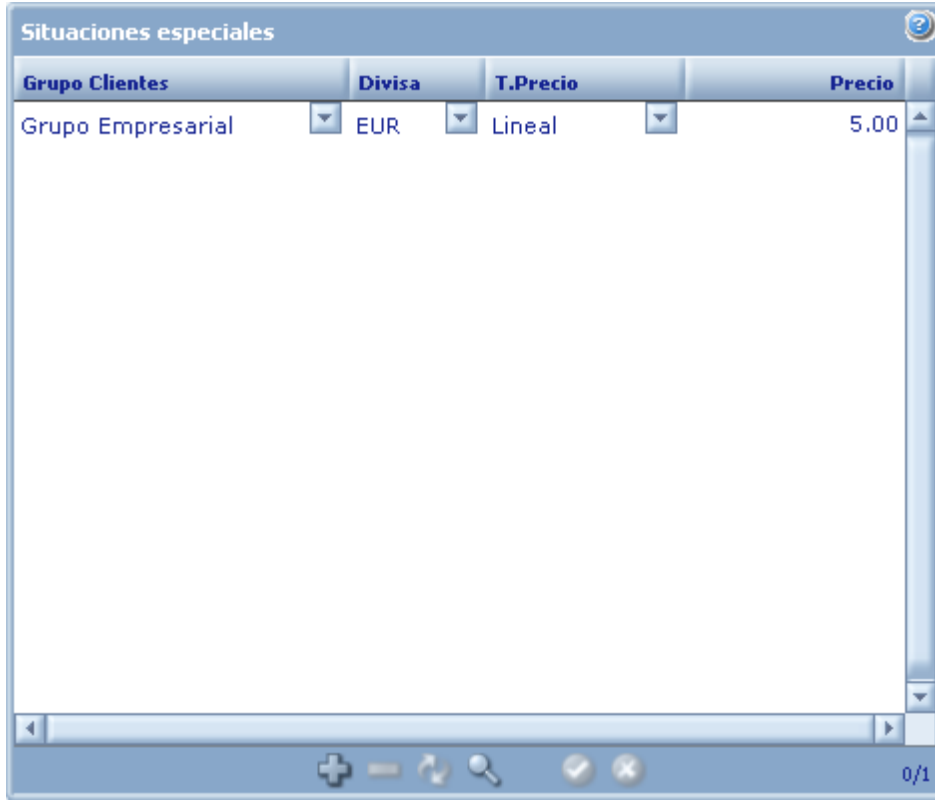
• Artículo/Grupo de Clientes (A/GC)

Continuando con las posibilidades de tarificación ahora vamos a ser un poco más restrictivo, vamos a

especificar que para un artículo y GC concretos tenga un precio diferente.

Para crear una tarifa A/GC vamos a "Almacén>>Artículos" seleccionamos el artículo sobre el que

queremos tener uno precio diferente, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Grupo de Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro Grupo de Clientes. En este caso le vamos a poner que para nuestro GC y en Artículo el precio sea de 5€ más que sobre la tarifa inicial.



Esto implica que para TODOS clientes que pertenezcan a nuestro GC este artículo aumentará su precio en 5€. En nuestro caso el artículo "rec0179" pasará a costar 105€ para "Grupo Empresarial", mientras que el resto de los artículos de la Familia "Joyería" y para los clientes del "Grupo empresarial" el precio de origen seguirá incrementado un 10% (por la opción F/GC).

Facturas de Clientes Contables

Factura: A 200930 Tipo: FACTURA Fecha: 27/05/2010 Cliente: Mi Cliente

Delegación: Concepto:

Agente: Mi Agente Divisa: EUR T. Conv.: 1.00 Total detalles: 105.00

Forma Pago: 3P Pagada: NO Fecha Vto.: 27/08/2010 Recibos: NO Dto Esp.: 0.00 Dto P.P.: 0.00

Almacén: Principa Albarán: Bultos: 0 Valor en €: 105.000 B.Impo.: 105.00

Observaciones: Rec. Equiv.: 0.00 I.V.A.: 18.90

% I.R.P.F.: 0.00 0.00 % Rec. Finan.: 0.00 0.00 Entrega a cuenta: 0.00 Total: 123.90

70/70

Detalles Facturas cliente

Artículo	Descripción	Cantidad	Precio	%Dto.	Dto. Lineal	Total
rec0179	Reloj de pulsera	1.000	105.000	0.00	0.000	105.000


0/1

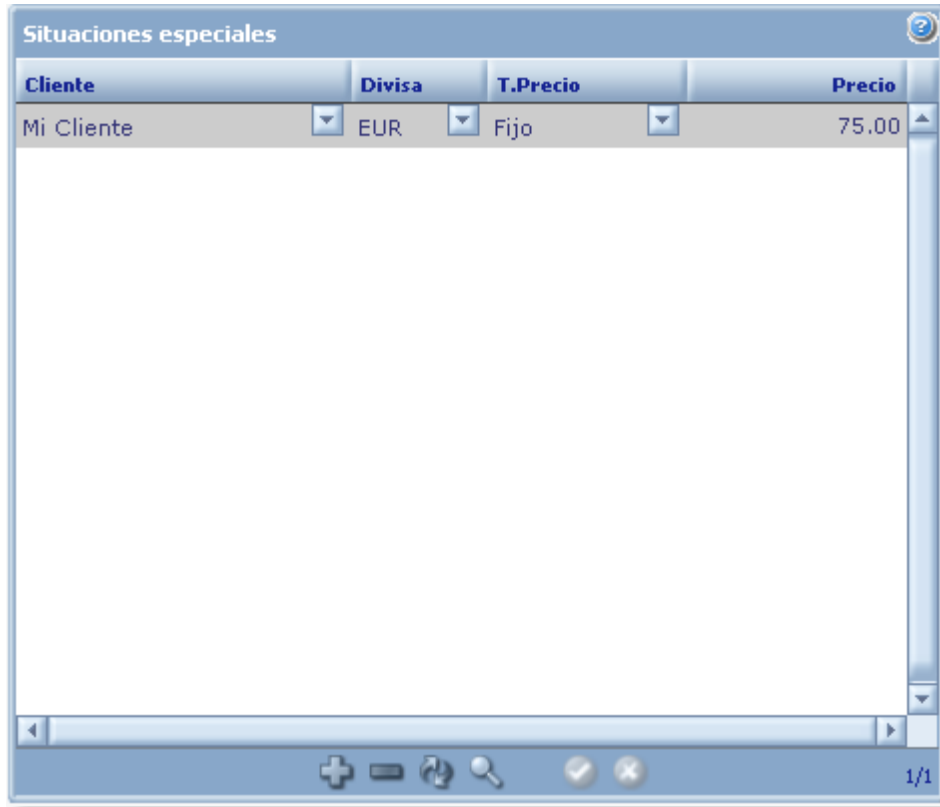
1.1.5 Por Artículo y Cliente

• Artículo/Cliente (A/C)

Por último y como modo más restrictivo tenemos la opción de configura los precios por Artículo y Cliente.

Para crear una tarifa A/C vamos a "Almacén>>Artículos" seleccionamos el artículo sobre el que

queremos tener un precio diferente, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro Cliente. En este caso le vamos a poner que para nuestro Cliente y en Artículo correspondiente el precio sea de 75€



Esto implica que para "Mi Cliente" y para el artículo "rec0179" el precio será de 75€, mientras que el mismo artículo para el resto de los clientes del "Grupo empresarial" el precio será 105€ (por la opción A/GC) y para el resto de los artículos de la familia "Joyería" el precio de origen seguirá incrementado un 10% (por la opción F/GC).

1.2 Con Propiedades

1.2.1 Datos previos

Datos que vamos a usar durante la explicación:

Artículo:

Familia: Joyeria

A la familia le asociamos la propiedades:

- Propiedad 1: "Correa":
 - Piel

- Titanio
- Propiedad 2: "Caja"
 - Tipo A
 - Tipo B

Cliente:

Grupo de Clientes: Grupo empresarial

1.2.2 Precios Posibles

Los precios pueden ser tomados en función de varios parámetros, dando diversas combinaciones posibles.

Vamos a ver las distintas alternativas ordenadas en función de modificaciones de precios posible en orden de más genérico a más específico, según se vayan restringiendo más las alternativas.

1. Precio de la ficha de artículo (A)
2. Precios Venta por Divisa y propiedades (PD)
 - 2.1. Sin especificar ninguna propiedad.
 - 2.2. Propiedad 1 no determinada y precio por propiedad 2
 - 2.3. Precio por propiedad 1y no determinada la 2
 - 2.4. Precio por propiedad 1 y por propiedad 2
3. Precio y Descuentos por Familias y Grupo de Clientes (F/GC)
 - 3.1. Sin especificar ninguna propiedad.
 - 3.2. Propiedad 1 no determinada y precio por propiedad 2
 - 3.3. Precio por propiedad 1y no determinada la 2
 - 3.4. Precio por propiedad 1 y por propiedad 2
4. Precio y Descuentos por Familias y Clientes (F/C)
 - 4.1. Sin especificar ninguna propiedad.
 - 4.2. Propiedad 1 no determinada y precio por propiedad 2
 - 4.3. Precio por propiedad 1y no determinada la 2
 - 4.4. Precio por propiedad 1 y por propiedad 2
5. Precio y Descuentos por Artículo y Grupo de Clientes (A/GC)
 - 5.1. Sin especificar ninguna propiedad.
 - 5.2. Propiedad 1 no determinada y precio por propiedad 2
 - 5.3. Precio por propiedad 1y no determinada la 2
 - 5.4. Precio por propiedad 1 y por propiedad 2
6. Precio y Descuentos por Artículo y Clientes (A/C)
 - 6.1. Sin especificar ninguna propiedad.
 - 6.2. Propiedad 1 no determinada y precio por propiedad 2
 - 6.3. Precio por propiedad 1y no determinada la 2
 - 6.4. Precio por propiedad 1 y por propiedad 2

Así pues A/C será prioritario sobre F/C y dentro de cada uno de ellos, el que estén determinada las dos propiedades es prioritario, sobre que no este determinada ninguna, y la primera propiedad es prioritaria sobre la segunda.

NOTA IMPORTANTE: Cuando realizamos un precio especial por un valor diferente del "fijo" (Lineal y Porcentual), debemos tener en cuenta que la referencia para hacer dichas modificaciones tomará como referencia los [Precios Venta por Divisa y propiedades](#) de existir, teniendo en cuenta también la concordancia de las combinaciones.

1.2.3 Datos de precios de ejemplo

Tomaremos como referencia el artículo de ejemplo "rec0179"

	Propiedad 1 (Correa)	Propiedad 2 (Caja)	Diferencia Porcentual	Precio	
Artículo	--	--		10 €	
Precios	Piel	--		11 €	
Venta por	--	Tipo A		12 €	
Divisa y propiedades	Piel	Tipo A		13 €	
F/GC	Piel	--	+10%	12,1 €	+10€ sobre precio de venta y Divisa con las mismas características (11€)
	--	Tipo A	+20%	14,4 €	
	Piel	Tipo A	+30%	16,9 €	
	Acero	Tipo B	+35%	13,5 €	Al no existir relación previa que modifique datos, la base es la del artículo (10 €)
F/C	Piel	--	+40%	15,4 €	
	--	Tipo A	+50%	18 €	
	Piel	Tipo A	+60%	20,8 €	
A/GC	Piel	--	+70%	18,7 €	
	--	Tipo A	+80%	21,6 €	
	Piel	Tipo A	+90%	24,7 €	
A/C	Piel	--	+100%	22 €	
	--	Tipo A	+120%	25,2 €	
	Piel	Tipo A	+120%	28,6 €	

1.2.4 Precios Venta por Divisa y Propiedades

Una vez que ya tenemos el artículo creado vamos crear los distintos precios en función de las posibilidades que hemos visto anteriormente, comenzando por darle un valor especial en función de propiedades:


Divisa	Prop 1	Prop 2	PVP	PVP Con IVA	Pr.Mayorista	Pr.May. con IVA
EUR	Piel		11.00	0.00	0.00	0.00
EUR		Tipo A	12.00	0.00	0.00	0.00
EUR	Piel	Tipo A	13.00	0.00	0.00	0.00

Esto no indica que el producto "rec0179" el tener la correa de Piel y entrado en caja Tipo A (última línea) tiene un precio diferente y el valor total sería de 13€, mientras que si tiene otro tipo de caja (primera línea) pero mantiene la correa de Piel el precio será de 11€. En el caso de tener la caja Tipo A y para cualquier correa distinta de la de Piel, el precio será de 12€.

1.2.5 Por Familia y Grupo de Clientes

• Familia/Grupo de Clientes (F/GC)

Desde "Almacén>>Familias" seleccionamos la familia sobre la que queremos tener unos precios

diferentes, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Grupos de Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro grupo de clientes.


Grupo Clientes	Divisa	Prop 1	Prop 2	T.Precio	Precio
Grupo Empresarial	EUR	Piel		Porcentual	10.00
Grupo Empresarial	EUR		Tipo A	Porcentual	20.00
Grupo Empresarial	EUR	Piel	Tipo A	Porcentual	30.00

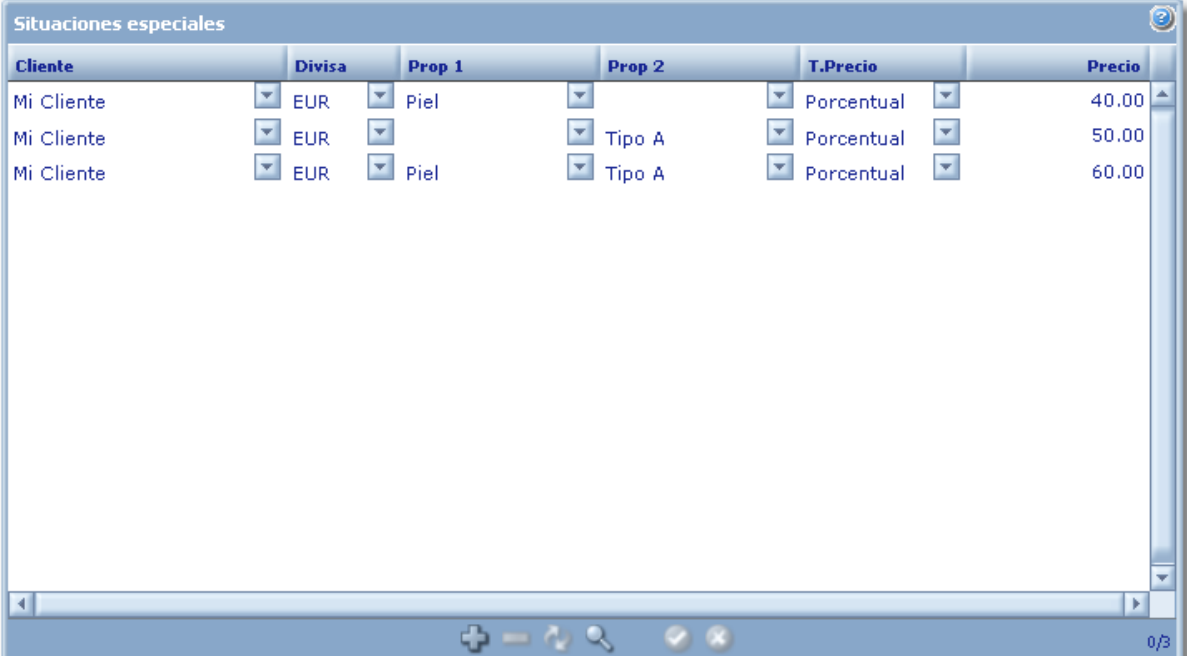
1.2.6 Por Familia y Cliente

• Familia/Cliente (F/C)

Sin eliminar la configuración previa, vamos a crear una nueva tarifa de precios esta vez sólo para un cliente. Para el funcionamiento de las prioridades del sistema lo haremos para "Mi Cliente" y veros como a pesar de pertenecer al grupo "Grupo Empresarial" le aplicará na tarifa más específica. Este mismo proceso de prioridades lo iremos realizando para el resto de las combinaciones, para ver como siempre utilizará la tarifa más específica.

Para crear una tarifa F/C vamos a "Almacén>>Familias" seleccionamos la familia sobre la que

queremos tener unos precios diferentes, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro grupo de clientes.




Cliente	Divisa	Prop 1	Prop 2	T.Precio	Precio
Mi Cliente	EUR	Piel		Porcentual	40.00
Mi Cliente	EUR		Tipo A	Porcentual	50.00
Mi Cliente	EUR	Piel	Tipo A	Porcentual	60.00

1.2.7 Por Artículo y Grupo de Clientes

• Artículo/Grupo de Clientes (A/GC)

Continuando con las posibilidades de tarificación ahora vamos a ser un poco más restrictivo, vamos a especificar que para un artículo y GC concretos tenga un precio diferente.

Para crear una tarifa A/GC vamos a "Almacén>>Artículos" seleccionamos el artículo sobre el que

queremos tener uno precio diferente, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Grupo de Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro Grupo de Clientes.


Situaciones especiales							
Grupo Clientes	Divisa	Prop 1	Prop 2	T.Precio		Precio	
Grupo Empresarial	EUR	Piel		Porcentual		70.00	
Grupo Empresarial	EUR		Tipo A	Porcentual		80.00	
Grupo Empresarial	EUR	Piel	Tipo A	Porcentual		90.00	

1.2.8 Por Artículo y Cliente

• Artículo/Cliente (A/C)

Por último y como modo más restrictivo tenemos la opción de configura los precios por Artículo y Cliente.

Para crear una tarifa A/C vamos a "Almacén>>Artículos" seleccionamos el artículo sobre el que

queremos tener un precio diferente, y hacemos clic en el botón  y posteriormente sobre "Precios y Dtos Especiales a Clientes" e introducimos una nueva línea con el tipo de cambio de precio que queramos para nuestro Cliente.

Situaciones especiales							
Cliente	Divisa	Prop 1	Prop 2	T.Precio		Precio	
Mi Cliente	EUR	Piel		Porcentual		100.00	
Mi Cliente	EUR		Tipo A	Porcentual		110.00	
Mi Cliente	EUR	Piel	Tipo A	Porcentual		120.00	