



INDICE

- 1 Generalidades de los descuentos de venta
- 2 Creación de un Dscto/promoción exclusivo y sus Líneas
 - 2.1 Descuentos por Defecto que aplican para toda la compañía
 - 2.2 Descuentos por Defecto que aplican para cada Grupo de descuento de cliente (constructores, subdistribuidores, gaseros, etc.).
 - 2.3 Descuentos por Defecto que aplican para un Criterio de clasificación de cliente (negociaciones Gerfor A, B, E1, M1, etc.)
 - 2.4 Descuentos por Defecto que aplican para un Grupo de descuento de cliente en cada C.O.
 - 2.5 Descuentos por Defecto que aplican para un Criterio de clasificación de cliente en cada C.O.
 - 2.6 Descuentos por Negociación para un cliente específico en todas las sucursales.
 - 2.7 Descuentos por Negociación para un cliente específico en cada sucursal.
- 3 Preguntas frecuentes
 - 3.1 Cómo consultar descuentos.
 - 3.2 Cómo configurar un descuento con porcentaje acumulado.
 - 3.3 Cómo modificar o eliminar un descuento.
 - 3.4 Qué hacer cuando cambia un descuento.



1. Generalidades de los descuentos

Los descuentos de venta son porcentajes o valores de rebaja que aplican sobre el precio de venta de un ítem. Existen dos variables que se tienen en cuenta para aplicar los descuentos en Coval Comercial, ellas son: a qué clase de cliente se le va a aplicar y sobre qué producto. Es decir, pueden existir descuentos distintos dependiendo de la clase de cliente y del tipo de producto.

El maestro de descuentos en UnoEE los permite estructurar eficientemente. Éste se divide en dos partes:

1. **Dscto/promoción:** es un concepto que agrupa los descuentos que aplican para un cliente o conjunto de clientes; está conformado por **Líneas de descuento**. La creación de cada **Dscto/promoción** con su numeración y descripción, se hace en la plantilla **Descuentos y promociones**.
2. **Línea de descuento:** es un conjunto de variables que determinan el porcentaje o valor de descuento sobre un ítem o conjunto de ítems. En general, existe un **Línea** para cada Grupo de descuento de ítem. La configuración de todas estas variables y del porcentaje o valor de descuento se hace en la plantilla **Lista de descuentos y promociones**.

Cuando se están elaborando documentos de venta, como pedidos, remisiones, facturas, etc., el sistema compara los datos de estos documentos con la información configurada en las plantillas anteriores y cuando hay concordancia en los datos asigna el descuento correspondiente. El análisis lo inicia desde el **Dscto/promoción** con la numeración más baja, de tal forma que si existen dos descuentos posibles, el sistema toma el que tenga el número menor. De aquí la importancia de numerar perfectamente cada **Dscto/promoción**.

Ejemplos de **Dscto/promoción:**

Clientes a crédito de Coval Comercial.
Clientes denominados como de Construcción.
Clientes para cotizar
Clientes con descuentos iguales en productos Gerfor.
Clientes de mostrador de una sede en particular.
Un cliente específico con descuentos especiales en productos Gerfor.

2. Creación de un Dscto/promoción exclusivo y sus Líneas

En este punto se describe el proceso general para la creación de un Dscto/promoción y sus líneas. De la sección 2.1 hasta la 2.7 encontrará explicado detalladamente como configurar cada campo tanto de un Dscto promoción como de sus respectivas líneas.

Se sigue la ruta **Ventas – Maestros asociados – Descuentos – Descuentos y promociones** y en la plantilla desplegada se oprime **<Adicionar>**. Se muestra lo siguiente:

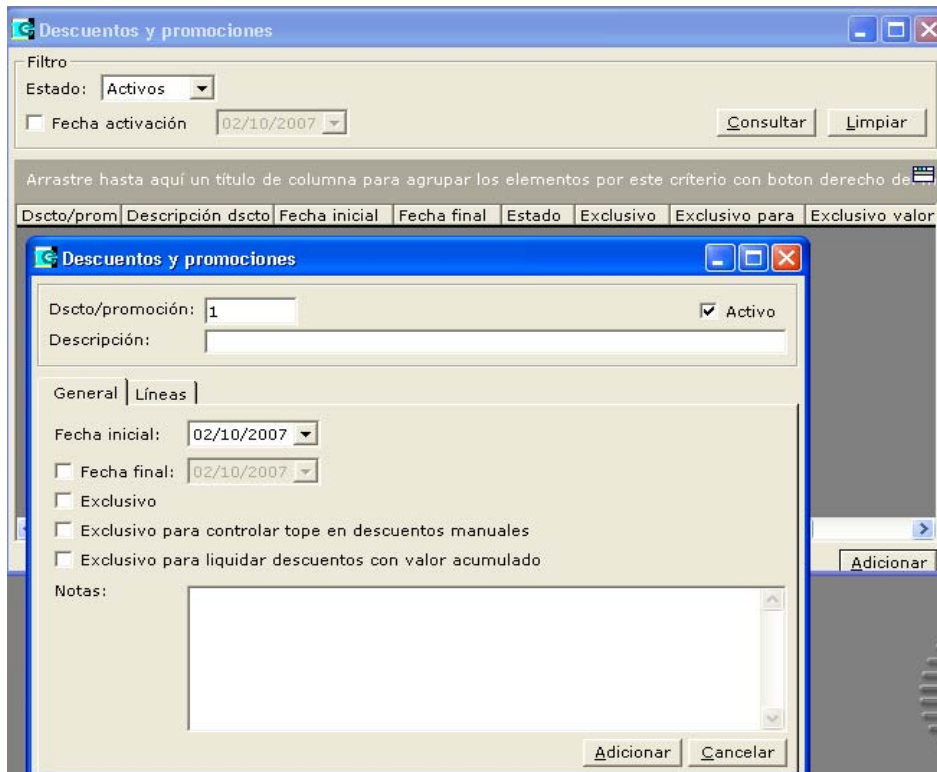


Fig. 1

Dscto/promoción:, se asigna un número conservando normas nemotécnicas preestablecidas. Tener en cuenta que los dos primeros dígitos de la numeración determinan el orden con que el sistema escoge el descuento. Si la numeración es errónea el sistema podría elegir un descuento inadecuado.

Descripción:, se digita la descripción del descuento conservando normas nemotécnicas preestablecidas.

Activo, si el campo no está marcado el descuento queda deshabilitado; no es tenido en cuenta en ningún documento de venta.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, si existen dos o más **Dscto/promoción** marcados como exclusivo que apliquen sobre un mismo cliente, el sistema toma el que tenga el menor número. Las Líneas de los descuentos exclusivos son excluyentes, no se acumulan.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, se marca cuando se desea configurar un descuento con un tope máximo específico y que se pueda digitar manualmente hasta ese tope, en cualquier documento de venta.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.



MANUAL DE USO: UnoEE MÓDULO DE VENTAS MERCANCÍA

Versión 1.8.208 – Mar 03/08

Cómo crear descuentos de venta crédito

PESTAÑA LÍNEAS

Cada Dcto/promoción está compuesto por un conjunto de líneas. Cada **línea** determina la configuración específica de un descuento.

Oprimir <Adicionar>. La plantilla **Lista de descuentos y promociones** es mostrada.

Fig. 2

Esta plantilla consta de 3 datos básicos: **Nro. línea**, **Moneda** y **C.O.** , y 2 pestañas: **General** y **Obsequio**.

PESTAÑA GENERAL

Está segmentada en 3 partes: **Items**, **Cliente** y **Descuentos**.

Items: variables relacionadas con los items.

Cliente: variables relacionadas con los clientes.

Descuentos, consta de los siguientes campos:

Fecha inicial: fecha en la que empieza a regir el descuento.

Fecha final: fecha límite de vigencia del descuento, si se conoce.

Cant.inv.mín. - Cant.inv.máx.: si se requiere aplicar descuentos para un rango de cantidades del ítem al momento de hacer cualquier documento de venta, los valores mínimo y máximo se configuran en estos campos.

Vlr.mínimo - Vlr.máximo: si se requiere aplicar descuentos para un rango de valores (precio del ítem) al momento de hacer cualquier documento de venta, los valores mínimo y máximo se configuran en estos campos.

Comentarios, sugerencias y errores enviarlos a sistemas@coval.com.co



% descuento: tasa de descuento que aplica para cada combinación de valores configurados en los segmentos *Items*, *Cliente* y en los campos anteriores.

Vlr.descuento: valor de descuento que aplica para cada combinación de valores configurados en los segmentos *Items*, *Cliente* y en los campos anteriores.

PESTAÑA OBSEQUIO

Fig. 3

Item... Referencia..., ítem que se obsequia.

Ext.1 ... - Ext.2 ..., extensiones del ítem obsequiado.

Unidad de medida:, del ítem obsequiado.

Cantidad:, unidades obsequiadas del ítem.

Cantida base: unidades del producto base por las cuales se obsequia una unidad del ítem.

Concepto:, concepto de ventas

Motivo:, motivo de ventas



2.1. Descuentos por Defecto crédito para toda la compañía

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dcto/promoción:, digitar el número 98000000

Descripción:, digitar .CLIENTES GENERAL

Activo, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir **<Adicionar>** para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir **<Adicionar>**. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones** (Fig.2) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger *COP*.

C.O. ..., dejar en blanco.

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de ítem al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

No se utiliza ningún campo de este segmento.

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir **<Adicionar>**

Tener en cuenta que los Dcto/promoción 98000000 son los que aplican para toda la compañía por lo tanto debe existir una línea por cada grupo de descuento de ítems.



2.2. Descuentos por Defecto crédito para cada grupo de descuento de cliente

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dcto/promoción:, digitar el número 96XX0000

XX = 10 CONSTRUCTORES
20 EMPLEADOS
30 ENTIDADES
40 GASEROS
50 INDUSTRIALES
70 SUBDISTRIBUIDORES

Descripción:, digitar '.CLIENTES GD xxxxx' donde xxxxx es la descripción del grupo de descuento del cliente.

Activo:, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir <Adicionar> para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir <Adicionar>. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones** (Fig.2) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger COP.

C.O. ..., dejar en blanco.

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

Grupo dscto..., seleccionar entre:

CONS C CONSTRUCTORES
EMPL C EMPLEADOS
ENTI C ENTIDADES
GASE C GASEROS
INDU C INDUSTRIA
SUBD C SUBDISTRIBUIDORES

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir <Adicionar>



MANUAL DE USO: UnoEE MÓDULO DE VENTAS MERCANCÍA

Versión 1.8.208 – Mar 03/08

Cómo crear descuentos de venta crédito

2.3. Descuentos por Defecto crédito que aplican para un Criterio de clasificación del cliente (negociaciones Gerfor)

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dscto/promoción:, digitar el número 94XX0000

XX = 10 GERFOR E1
11 GERFOR E2
12 GERFOR M1
13 GERFOR M2
15 GERFOR CLIENTES TIPO A
16 GERFOR CLIENTES TIPO B
20 SERVICONFORT

Descripción:, digitar '.CLIENTES CC xxxxx' donde xxxxx es la descripción del mayor del criterio de clasificación del cliente.
Activo, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir <Adicionar> para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir <Adicionar>. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones** (Fig.2) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger *COP*.

C.O. ..., dejar en blanco.

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

Plan1... - Criterio1..., seleccionar entre:

NGG NEGOCIACIONES GERFOR - E1 GERFOR E1
E2 GERFOR E2
M1 GERFOR M1
M2 GERFOR M2
A GERFOR CLIENTES TIPO A
B GERFOR CLIENTES TIPO B

CON CONTRATOS - SERV SERVICONFORT

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir <Adicionar>



2.4. Descuentos por Defecto que aplican para un grupo de descuento de cliente en cada C.O.

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dscto/promoción:, digitar el número 92YYYYXX0

YYY = 250 YUMBO	XX = 10 CONSTRUCTORES
275 NORTE	20 EMPLEADOS
276 DUITAMA	30 ENTIDADES
277 ALUMINIO NORTE	40 GASEROS
278 CHIA	50 INDUSTRIALES
279 ALUMINIO CHIA	70 SUBDISTRIBUIDORES
280 SUR	
283 VILLAVICENCIO	
290 COTA	
291 ALUMINIO COTA	

Descripción:, digitar '.CLIENTES 999/xxxxx' donde 999 es el C.O. correspondiente y xxxxx es la descripción del grupo de descuento del cliente.

Activo, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir **<Adicionar>** para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir **<Adicionar>**. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones** (Fig.2) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger *COP*.

C.O. ..., seleccionar entre:

250 YUMBO
275 BOGOTA NORTE
276 DUITAMA
277 ALUMINIO
278 CHIA
279 ALUMINIO CHIA
280 BOGOTA SUR
283 VILLAVICENCIO
290 PRINCIPAL COTA
291 ALUMINIO COTA

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.



Cliente

Grupo dscto..., seleccionar entre:

CONS C CONSTRUCTORES
EMPL C EMPLEADOS
ENTI C ENTIDADES
GASE C GASEROS
INDU C INDUSTRIA
SUBD C SUBDISTRIBUIDORES

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir <Adicionar>

2.5. Descuentos por Defecto que aplican para un Criterio de clasificación de cliente en cada C.O.

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dscto/promoción:, digitar el número 90YYXX0

YYY = 250 YUMBO	XX = 10 GERFOR E1
275 NORTE	11 GERFOR E2
276 DUITAMA	12 GERFOR M1
277 ALUMINIO NORTE	13 GERFOR M2
278 CHIA	14 GERFOR SANTANDER
279 ALUMINIO CHIA	15 GERFOR CLIENTES TIPO A
280 SUR	16 GERFOR CLIENTES TIPO B
283 VILLAVICENCIO	20 GERFOR SERVICONFORT
290 COTA	
291 ALUMINIO COTA	

Descripción:, digitar '.CLIENTES 999/xxxxx' donde 999 es el C.O. correspondiente y xxxxx es la descripción del mayor del criterio de clasificación del cliente.

Activo:, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir <Adicionar> para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir <Adicionar>. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones** (Fig.2) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger COP.

C.O. ..., seleccionar entre:



250 YUMBO
275 BOGOTA NORTE
276 DUITAMA
277 ALUMINIO
278 CHIA
279 ALUMINIO CHIA
280 BOGOTA SUR
283 VILLAVICENCIO
290 PRINCIPAL COTA
291 ALUMINIO COTA

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

Plan1... - **Criterio1...** , seleccionar entre:

NGG NEGOCIACIONES GERFOR - E1 GERFOR E1
E2 GERFOR E2
M1 GERFOR M1
M2 GERFOR M2
SANT GERFOR SANTANDER
A GERFOR CLIENTES TIPO A
B GERFOR CLIENTES TIPO B
CON CONTRATOS - SERV SERVICONFORT

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir **<Adicionar>**

2.6. Descuentos por Negociación que aplican para TODAS las sucursales del cliente

En la plantilla **Descuentos y promociones** (Fig. 1) diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dscto/promoción:, digitar el número 30XXXXXX

XXXXXX = (CUALQUIER NUMERO ENTRE 000001 Y 999999)

Descripción:, digitar 'xxxxxx' dónde xxxxx es la Razón social del cliente.

Activo, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir **<Adicionar>** para grabar el descuento.



PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir <Adicionar>. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones (Fig.2)** diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.

Moneda, escoger *COP*.

C.O. ..., dejar en blanco.

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

Cliente..., digitar el Nit o Razón Social del cliente.

Descuentos

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir <Adicionar>

2.7. Descuentos por Negociación que aplican para cada sucursal del cliente

En la plantilla **Descuentos y promociones (Fig. 1)** diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación:

Dscto/promoción:, digitar el número 20XXXXXX

XXXXXX = (CUALQUIER NUMERO ENTRE 000001 Y 999999. DEBE SER IGUAL AL CREADO EN EL DESCUENTO 30XXXXXX SI EL CLIENTE ES EL MISMO)

Descripción:, digitar 'xxxxx - SUC' donde xxxxx es la Razón social del cliente.

Activo, no modificar el recuadro marcado.

PESTAÑA GENERAL

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir el descuento.

Fecha final:, digitar la fecha de caducidad del descuento, si se conoce. Generalmente se deja en blanco.

Exclusivo:, marcar el recuadro.

Exclusivo para controlar tope en descuentos manuales, dejar en blanco.

Exclusivo para liquidar descuentos con valor acumulado, no aplica.

Notas: cualquier información adicional relacionada con el descuento.

Oprimir <Adicionar> para grabar el descuento.

PESTAÑA LÍNEAS

Oprimir <Adicionar>. En la plantilla **Lista de descuentos y promociones (Fig.2)** diligenciar los siguientes campos como se indica a continuación.

Nro.línea, mantener el que aparece por defecto.



Moneda, escoger *COP*.
C.O. ..., dejar en blanco.

Pestaña General

Items

Grupo dscto..., seleccionar el grupo de descuento de item al que se le va a aplicar un descuento.

Cliente

Cliente..., digitar el Nit o Razón Social del cliente.
Sucursal..., digitar el Código o la Descripción de la sucursal.

Descuento

Fecha inicial:, digitar la fecha en que empieza a regir la línea de descuento. Tiene que ser una fecha igual o posterior a la digitada en el campo **Fecha inicial** de la plantilla **Descuentos y promociones**.

% descuento:, digitar el descuento correspondiente.

Oprimir <Adicionar>

3. Preguntas frecuentes

3.1. Cómo consultar descuentos

Seguir la ruta **Ventas – Maestros asociados – Descuentos – Consulta...** En la plantilla desplegada oprima **<Consultar>**. Note que la consulta mostrada es una consulta flex que relaciona los campos de la plantilla **Descuentos y promociones** con los campos de la plantilla **Lista de descuentos y promociones**. Esta consulta se puede utilizar entre otras cosas, para listar los respectivos descuentos que aplican a los clientes que tengan una negociación. Luego estos descuentos se pueden relacionar con el vendedor correspondiente de cada cliente.

1	2	3	Desc. grupo dscto. item	Grupo dscto. item	% dscto.	Fecha inici	Fecha fins	Estado	Notas	Estado lí	C.O.
No											
98000000											
.CLIENTES GENERAL											
96700000											
.CLIENTES GD SUBDISTRIBUIDORES											
	19		NIPLERIA AGUA	NPAG	45.00	30/10/2007		Activo		Activo	
	39		NIPLERIA GAS	NPGA	45.00	30/10/2007		Activo		Activo	
96100000											
.CLIENTES GD CONSTRUCTORES											
94100000											
.CLIENTES CC GERFOR M2											
94120000											
.CLIENTES CC GERFOR M1											
94110000											
.CLIENTES CC GERFOR E2											
94100000											
.CLIENTES CC GERFOR E1											

Fig. 4

Observe que en esta consulta se pueden apreciar las líneas de descuento de cada Dscto/promoción con el respectivo porcentaje de descuento y las demás variables configuradas. Verificar el Selector de campos para escoger las columnas deseadas de la consulta.

3.2. Cómo configurar un descuento con porcentaje acumulado

Por políticas de la empresa se pueden otorgar máximo 3 descuentos de venta sobre un producto. Por ejemplo, para los productos del grupo 59 Destisol aplican los siguientes descuentos generales: 31% + 4% + 4%. En la práctica el descuento total sería de 36.41% y se podría crear una línea de descuento con este porcentaje. Sin embargo, este no es el procedimiento correcto.

El procedimiento a seguir es crear una línea dentro del mismo Dcto/promoción por cada porcentaje de descuento. Cada línea debe configurarse exactamente con las mismas variables, excepto el porcentaje si es distinto.

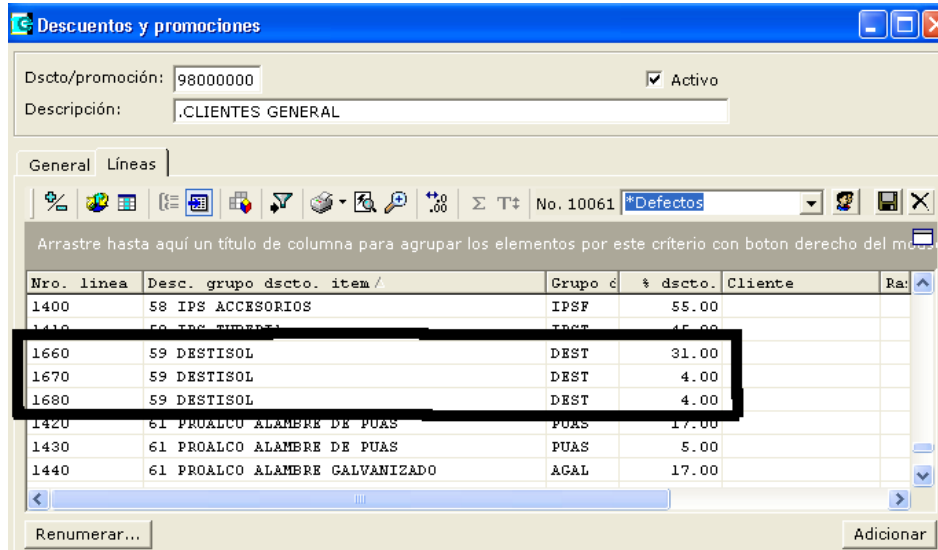


Fig. 5

Observe que dentro del Dcto/promoción 98000000 .CLIENTES GENERAL existen 3 líneas para el mismo grupo de descuento DEST 59 DESTISOL. Cada una de estas líneas tiene configuradas las mismas variables con la misma información, excepto el porcentaje de descuento, que en una línea es del 31%. Sin embargo las otras 2 líneas son iguales, incluyendo el porcentaje de 4%.

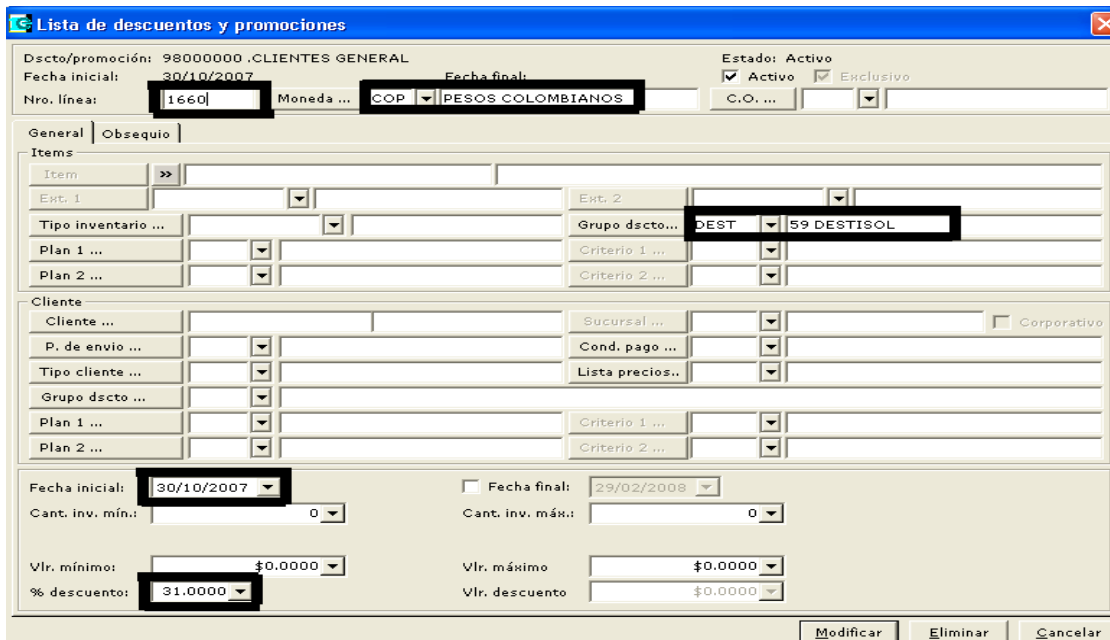


Fig.6



MANUAL DE USO: UnoEE MÓDULO DE VENTAS MERCANCÍA

Versión 1.8.208 – Mar 03/08

Cómo crear descuentos de venta crédito

Lista de descuentos y promociones

Dscto/promoción: 98000000 .CLIENTES GENERAL Estado: Activo

Fecha inicial: 30/10/2007 Fecha final: 29/02/2008

Nro. línea: 1670 Moneda: COP PESOS COLOMBIANOS

General | Obsequio

Items

Ext. 1 Ext. 2

Tipo inventario ... Grupo dscto... DEST 59 DESTISOL

Plan 1 ... Criterio 1 ...

Plan 2 ... Criterio 2 ...

Cliente

Cliente ... Sucursal ... Corporativo

P. de envío ... Cond. pago ...

Tipo cliente ... Lista precios..

Grupo dscto ...

Plan 1 ... Criterio 1 ...

Plan 2 ... Criterio 2 ...

Fecha inicial: 30/10/2007 Fecha final: 29/02/2008

Cant. inv. mín.: 0 Cant. inv. máx.: 0

Vlr. mínimo: \$0.0000 Vlr. máximo: \$0.0000

% descuento: 4.0000 Vlr. descuento: \$0.0000

Modificar Eliminar Cancelar

Fig.7

Lista de descuentos y promociones

Dscto/promoción: 98000000 .CLIENTES GENERAL Estado: Activo

Fecha inicial: 30/10/2007 Fecha final: 01/03/2008

Nro. línea: 1680 Moneda: COP PESOS COLOMBIANOS

General | Obsequio

Items

Ext. 1 Ext. 2

Tipo inventario ... Grupo dscto... DEST 59 DESTISOL

Plan 1 ... Criterio 1 ...

Plan 2 ... Criterio 2 ...

Cliente

Cliente ... Sucursal ... Corporativo

P. de envío ... Cond. pago ...

Tipo cliente ... Lista precios..

Grupo dscto ...

Plan 1 ... Criterio 1 ...

Plan 2 ... Criterio 2 ...

Fecha inicial: 30/10/2007 Fecha final: 01/03/2008

Cant. inv. mín.: 0 Cant. inv. máx.: 0

Vlr. mínimo: \$0.0000 Vlr. máximo: \$0.0000

% descuento: 4.0000 Vlr. descuento: \$0.0000

Modificar Eliminar Cancelar

Fig.8

Observe que las líneas 1670 (Fig.7) y 1680 (Fig.8) son completamente iguales; la línea 1660 (Fig.6) solo cambia en el porcentaje de descuento.

3.3. Cómo modificar o eliminar un descuento

Una vez que una línea de descuento ha sido aplicada en algún documento de venta, el descuento **NO SE PUEDE** modificar ni eliminar; los campos diligenciados en la **Tabla de descuentos y promociones** quedan en color gris, excepto los campos **Nro.línea** y **Activo**.

Para dejar de utilizar esta línea de descuento de tal forma que en ningún documento de venta se pueda aplicar, se debe desmarcar el campo **Activo** y luego oprimir el botón **<Modificar>**.

The screenshot shows a software window titled "Lista de descuentos y promociones". At the top, it displays "Dscto/promoción: 98000000 .CLIENTES GENERAL". Below this, there are fields for "Fecha inicial: 30/10/2007" and "Fecha final:". To the right, there are checkboxes for "Activo" (which is unchecked and highlighted with a black box) and "Exclusivo". Below these, there is a field for "Nro. línea:" with the value "230" (highlighted with a black box) and a dropdown for "Moneda:" set to "COP" and "PESOS COLOMBIANOS". The window is divided into sections: "General" (selected), "Obsequio", "Items", and "Cliente". The "Items" section has a table with columns for "Ext. 1", "Ext. 2", "Grupo dscto...", and "36 GERFOR ACCESORIO SANITARIO". The "Cliente" section has fields for "Cliente...", "Sucursal...", "P. de envío...", "Cond. pago...", "Tipo cliente...", "Lista precios...", "Grupo dscto...", "Plan 1...", "Criterio 1...", "Plan 2...", and "Criterio 2...". At the bottom, there are fields for "Fecha inicial: 30/10/2007", "Fecha final: 01/03/2008", "Cant. inv. mín.: 0", "Cant. inv. máx.: 0", "Vlr. mínimo: \$0.0000", "Vlr. máximo: \$0.0000", "% descuento: 26.0000", and "Vlr. descuento: \$0.0000". At the bottom right, there are buttons for "Modificar", "Eliminar", and "Cancelar".

Fig.9

3.4. Qué hacer cuando cambia un descuento.

Constantemente los descuentos de venta en porcentaje o valor pueden variar, según las nuevas condiciones comerciales que estén vigentes o por políticas internas de la empresa. Cuando ocurre esto, el primer paso obligatorio y de suma importancia es **DESMARCAR** el campo **Activo** de la línea de descuento correspondiente (**Fig.9**) para deshabilitarla. Luego, se debe crear otra línea con la misma información, cambiando únicamente el porcentaje o valor de descuento. De esta forma la línea de descuento que aplica en los documentos de venta es la última creada.