

LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.

1.- Introducción

Determinar cómo se calculan los precios de venta en una empresa no es una tarea fácil. Existen multitud de opciones en función de la forma en que nos tarifican nuestros proveedores y en función de nuestra política de márgenes. Además debe añadirse que los precios de venta y los descuentos pueden variar en función de multitud de criterios, como el cliente la cantidad comprada el período, ofertas, etc. El programa contempla multitud de variaciones y posibilidades para conseguir automatizar todos estos criterios.

2.- Cálculo del precio de venta standard

El precio de venta normal en Aura permite tres tarifas, actualmente. El resultado será siempre una fórmula de cálculo entre el precio bruto del proveedor (que llamamos precio tarifa), los descuentos que nos aplica (hasta dos por línea, resultandi un precio de coste neto) y el margen de beneficio que le queremos aplicar. Existen dos formas de calcular el precio de venta en función del margen: una la denominamos sobre el precio de coste que básicamente es (expresado el % de beneficio en tanto por uno

$$PVP=PCOSTE*(1+\%BEN)$$

y la alternativa que denominamos sobre el precio de venta que consiste en la siguiente fórmula:

$$PVP=PCOSTE / (1-\%BEN)$$

Así un producto al que queremos aplicar un margen de un 10% que tiene un coste de 100 € en el primer caso resulta un precio de venta de 110 y en el segundo 111. En el segundo caso conseguimos que re trayendo el 10% que queríamos de margen quede exactamente los 100 € de coste, mientras que en el primero si calculamos el 10% de los 110 resulta 99 €.

Ambas opciones se parametrizan en las configuraciones de la aplicación pestaña Cálculos.

Otra cuestión es como nos ofrece los costes nuestros proveedores. Existen varias opciones: algunos nos ofrecen precios netos y nosotros aplicamos nuestros criterios, otros ofrecen un precio bruto y nos aplican descuentos en función de ciertos criterios. Etc. Y respecto al Precio de venta podrá darse el caso de querer aplicar un beneficio o bien que el margen sea calculado si el precio de venta al público es fijo. Todas estas opciones se pueden parametrizar a tres niveles: proveedores, familias de artículos y artículo. Se habrá de indicar los parámetros conocidos. Así la pantalla de proveedores nos ofrece en su pestaña de datos económicos la siguiente posibilidad:

Proveedores/Acreedores

Código: [] B. Social: []
 C.I.E.: [] Titular: []
 Tipo: PROVEEDOR Fecha alta: 03-01-2006 Fecha modificación: 03-01-2006

1 - Dirección 2 - Dir. fras. 3 - Pagos 4 - Económicos 5 - Obsv. y web 6 - Notas y archivos 7 - Incidencias 8 - Mod. 347 9 - Calific. 0 - Dtos.

% Dto. com: 0,00 Comisionista: [] Fórmula: N []
 % Dto. p.p.: 0,00 Compra mínima: 0,00 Ratio 1: 0,00
 % Dto. esp.: 0,00 Calif. EQFM: 0 Ratio 2: 0,00
 Tipo estadístico: [] Portes: D Ratio 3: 0,00

Configuración del cálculo de precios predeterminado del proveedor:
Valores conocidos para el cálculo:
 Precio tarifa conocido
 Dto. 1 y dto.2 conocidos
 Precio coste conocido
 Porcentaje beneficio conocido
 P.V.P. conocido
 P.V.P. I.V.A. incluido conocido

Cta. contable: 41000123 Extracto
 Contrapartida habitual: 22900056 Extracto
 Cuenta retenciones: [] Extracto
 Contrapartida pagos: [] Extracto
 Contrapartida gastos: [] Extracto

Estado de alerta: Motivo de alerta:
 Ninguno
 Avisar
 Bloquear

Pri Agt Sig Ult Loc Filt.1 Orden Alta Baja Modif Dir 1 Dir 2 Dir X Finalizar

Marcaremos para cada proveedor la forma más habitual en que nos aplica los precios. Siempre podrá cambiarse para un producto en concreto pero estas serán las opciones que se aplicarán en el momento de crear un artículo nuevo de este proveedor y en el momento de recalculer los precios.

Estas opciones pueden sobrescribirse si son diferentes para la familia en concreto. En el fichero de familias se pueden establecer los mismos criterios:

Modificar familia

Código familia: 21 Modificado: 21-02-2006
 Descripción: PORTES

Proveedor: [] Grupo: N Agrupar: N

Cuenta ventas: 70000000 Es una máscara
 Expresión ventas: []
 Cuenta compras: [] Es una máscara
 Expresión compras: []

Aplicar dto. comercial: N
 % Dto. tarifa 1: 0,00
 % Dto. tarifa 2: 0,00
 % Dto. tarifa 3: 0,00

Configuración del cálculo de precios predeterminado de la familia
Valores conocidos para el cálculo:
 Precio tarifa conocido
 Dto. 1 y dto.2 conocidos
 Precio coste conocido
 Porcentaje beneficio conocido
 P.V.P. conocido
 P.V.P. I.V.A. incluido conocido

Borrar Aceptar Cancelar

Finalmente en el momento de crear el artículo aparecen las mismas opciones que son recogidas de los dos anteriores apartados:

Productos

Código: PR PRODUCTO DE PRUEBAS

Familia: Alta: 07-02-2006

Subfamilia: Mod.: - -

Ref.Prov. Proveedor:

Alternativo: Cód. fabricante:

1 - Precios 2 - Dtos. 3 - Caract. 4 - Almacenes 5 - Estadístic. 6 - Observ. y archivos 7 - Proveed. 8 - Idiomas 9 - Component. 0 - Descomp.

Calcular precios - F7

	<input checked="" type="checkbox"/> % Ben.	<input type="checkbox"/> P.V.P.	<input type="checkbox"/> V.P. IVA inc.
Precio tarifa: 1.000,00 <input checked="" type="checkbox"/>	1 30,00	1.428,57	1.428,57
% Dto. coste 1: 0,00 <input type="checkbox"/>	2 0,00	1.000,00	1.000,00
% Dto. coste 2: 0,00	3 0,00	1.000,00	1.000,00

Ult. precio coste: 1.000,00

Gtos. coste: 0,00

Cód. I.V.A.: 1 0,00

Coste máximo: 0,00

Coste mínimo: 0,00

Coste medio: 1.000,00

Promoción: 0,00 0,0000

Recomendado: 0,00

Precio web: 0,00

% Ratio: 0,00 Ratio tiempo: 0,0000

Apl. fórmula: N Publicar web: N

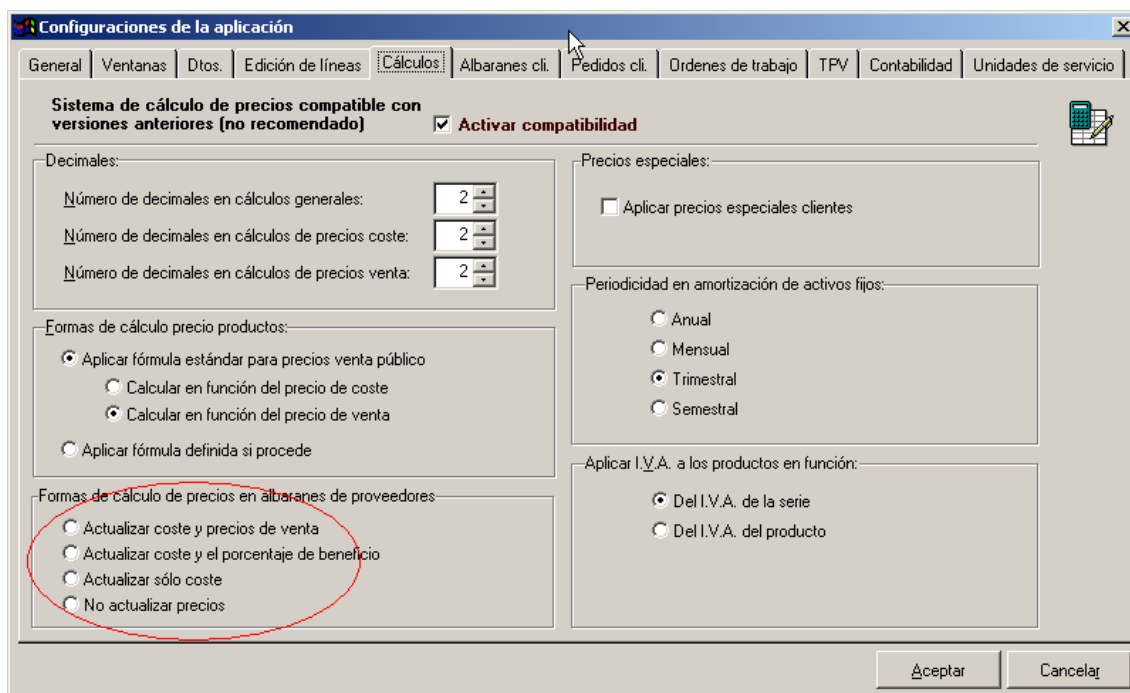
Cod. fórmula: Ident. web:

Pri Ant Sig Ult Loc Filt.1 Orden Alta Baja Modif Dir 1 Dir 2 Dir X Finalizar

Ok - F3 Esc - F8

Deberán introducirse los datos marcados con la casilla de verificación. Los datos de precios informados han de ser coherentes y suficientes para que el programa sepa calcular los que le faltan (despejando las fórmulas correspondientes ya mencionadas). El cálculo se realiza pulsando la tecla F7 o bien cuando se graban las altas o modificaciones.

Otra cuestión importante se determina cuando se han de actualizar los precios. Existen dos posibilidades: de forma automática cuando se introduce un albarán de proveedor o bien manualmente cuando lo decida el operador. En el primer caso cada vez que se introduce un albarán se calculan los nuevos precios de venta de forma automática, de forma que se mantiene el margen de beneficio deseado. Esta opción se determina en el menú Parámetros->Configuración de la aplicación Pestaña cálculos. Aparece la siguiente pantalla:



En caso de que los precios se modifiquen a criterio del operador se pueden dar varios casos. El primero sería al recibir una tarifa de nuestro proveedor que permita una actualización de los precios. Esta función se facilita con las opciones de Almacén- Actualización de precios. Otra sería en caso de compras de productos que en el momento de la entrada de albarán se modifiquen manualmente. Para ello es suficiente con pulsar CTRL.-E desde la introducción de líneas, con lo que nos aparece una pantalla simplificada para la edición de productos:

Modificar producto

Código: PR PRODUCTO DE PRUEBAS

Familia:

Proveedor:

Calcular precios - F7

Precio tarifa: 1.000,00

% Dto. coste 1: 0,00

% Dto. coste 2: 0,00

Ultimo precio coste: 1.000,00

Gastos s/. coste: 0,00

Tipo I.V.A. y %: 1 0,00

Ref.Prov.:

Cód. barras 1:

Cód. barras 2:

Cód. barras 3:

% Ben. P.V.P. P.V.P. IVA inc. Recomendado:

1:	30,00	1.428,57	1.428,57	0,00
2:	0,00	1.000,00	1.000,00	Promoción:
3:	0,00	1.000,00	1.000,00	0,00

% Ratio: 0,00 Apl. fórmula: N Cod. fórmula:

El producto tiene componentes: N

Color: Formato compra:

Medidas: Formato venta:

Tipo: Estilo:

Aceptar - F3 Cancelar - F6

Aquí deben introducirse los datos apropiados y calcular el nuevo precio de venta. Estas acciones también son necesarias en caso de artículos nuevos (CTRL.-I) desde la entrada de líneas de proveedores.