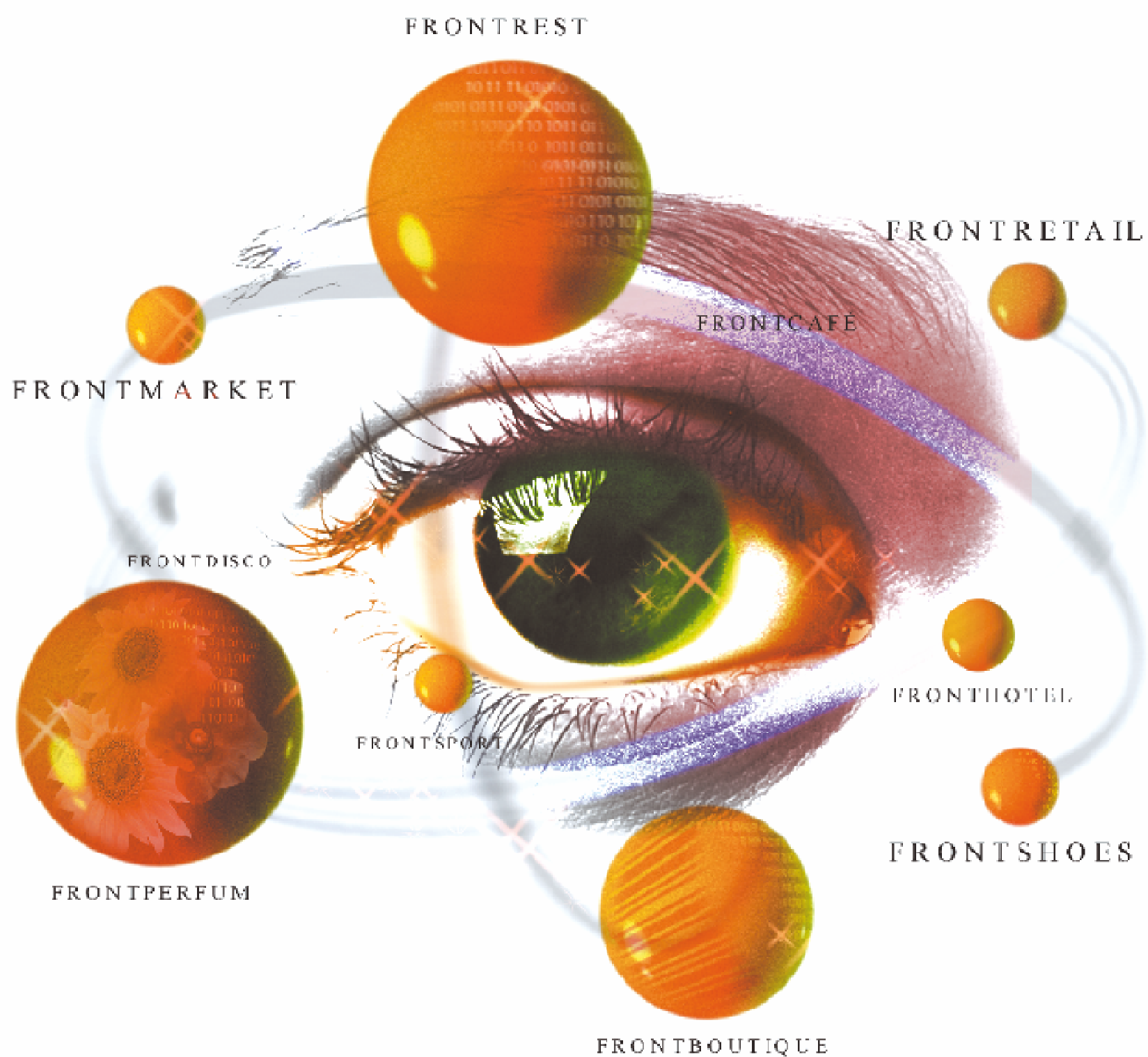


# Front

Software para Comercios



## Manual de Usuario



### Departamento Comercial

Teléfono: 973 22 85 40  
Fax: 973 22 85 92  
comercial@icg.es  
www.icg.es

### Departamento Soporte

Teléfono: 973 75 15 33  
Fax: 973 75 16 21  
soporte@icg.es  
www.icgonline.net



## **Presentación**

El grupo ICG® nace en 1985 con el reto de poner a disposición de los usuarios soluciones informáticas que se adapten perfectamente a sus necesidades, utilizando para ello los últimos avances tecnológicos y las más potentes y modernas herramientas de desarrollo de software.

20 años después, los productos de software ICG están traducidos a más de diez idiomas y contemplan las necesidades comerciales, impositivas y fiscales de más de 30 países de los cinco continentes.

**FrontRetail** está pensado para usted y se caracteriza por una interacción con el usuario atractiva y fácil de usar, por un diseño abierto y funcional, por una estructura interna de programación sólida y profesional y por la utilización de bases de datos Microsoft SQL Server para garantizar en todo momento la seguridad y fiabilidad de los datos.

Le felicitamos en su elección y esperamos que **FrontRetail** le ayude en la gestión diaria y en la planificación de futuro de su(s) negocio(s) y cumpla satisfactoriamente sus expectativas, ya que, en definitiva, es la finalidad por la que realmente ha sido desarrollado.

La Gerencia

## **Introducción**

**FrontRetail** es una herramienta de trabajo muy intuitiva y fácil de usar.

Gracias a la interacción visual con el usuario, no requiere formación ni conocimientos informáticos.

Sus características principales son:

- Ventas al contado y a crédito.
- Diferentes documentos: Pedidos, albaranes, facturas, tíquets, abonos,...
- Seguimiento de cobros pendientes y riesgo por cliente.
- Consulta de stock disponible en todos los almacenes. Traspasos entre tiendas.
- Personalización de las funciones de la pantalla de venta por vendedor.
- Lectura rápida de artículos por código de barra y consultas por descripción, referencia, departamentos, marcas, ...
- Cierres diarios de caja por medio de pago y moneda, con detalle de las diferentes incidencias por vendedor (anulaciones, cambios de precio, descuentos, préstamos...).
- Informes de ventas por horas, por artículos, por departamentos, por vendedores,...

Este Manual de Usuario explica cómo configurar y usar **FrontRetail**. Es una guía general; familiarícese primero con el contenido del manual antes de empezar a configurar las funciones con las que va a trabajar.

## Índice

<b>PRESENTACIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>PRESENTACIÓN.....</b>	<b>2</b>
<b>PRESENTACIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE PANTALLAS.....</b>	<b>11</b>
PANTALLA DE SELECCIÓN DE VENDEDOR.....	12
PANTALLA DE VENTA.....	14
<i>Personalización de pantalla en Modo Retail:.....</i>	<i>14</i>
<i>Personalización de pantalla en Modo Market:.....</i>	<i>15</i>
PANTALLA DE COBRO.....	21
CONSULTA DE ARTÍCULOS .....	25
CONSULTA DE CLIENTES .....	30
<b>OPERATIVA DE VENTA .....</b>	<b>34</b>
REALIZAR UNA VENTA .....	35
1º.- <i>Seleccionar el empleado que va a realizar la venta... 35</i>	<i>35</i>
2º.- <i>Seleccionar el cliente o no .....</i>	<i>35</i>
3º.- <i>Seleccionar los artículos a vender .....</i>	<i>36</i>
4º.- <i>Finalizar la venta.....</i>	<i>36</i>
TRABAJAR CON VALES DE DEVOLUCIÓN.....	38
<i>El cliente devuelve un artículo.....</i>	<i>38</i>
<i>El cliente realiza una compra y paga con un vale.....</i>	<i>38</i>
<i>Reembolsar el importe de un vale .....</i>	<i>39</i>
RESERVAR ARTÍCULOS.....	40
<b>TIPOS DE DOCUMENTOS .....</b>	<b>44</b>
<i>Préstamo .....</i>	<i>45</i>
<i>Pedido .....</i>	<i>45</i>
<i>Albarán .....</i>	<i>45</i>
<i>Factura .....</i>	<i>45</i>
<i>Tíquet .....</i>	<i>46</i>
<b>BOTONES DE FUNCIÓN .....</b>	<b>48</b>
BOTONES DE FUNCIÓN DE LA PANTALLA DE VENTA .....	49
<i>Abonar línea .....</i>	<i>49</i>

---

<i>Abono Uds</i> .....	49
<i>Anticipos</i> .....	49
<i>Arreglos</i> .....	50
<i>Borrar línea</i> .....	54
<i>Cajón</i> .....	54
<i>Calculadora</i> .....	54
<i>Cambio Fecha</i> .....	55
<i>Cambio precio</i> .....	56
<i>Clearing</i> .....	56
<i>Cliente</i> .....	56
<i>Cobros</i> .....	56
<i>Configuración</i> .....	58
<i>Consulta Ventas</i> .....	58
<i>Consulta departamento</i> .....	60
<i>Consulta marca</i> .....	60
<i>Copiar línea</i> .....	60
<i>Costes</i> .....	60
<i>Descripción</i> .....	61
<i>Descuento por línea</i> .....	61
<i>Descuento total</i> .....	61
<i>Diario cajas</i> .....	62
<i>EMail</i> .....	63
<i>Entrega a cuenta</i> .....	63
<i>Espera</i> .....	64
<i>Estado</i> .....	64
<i>Etiquetas</i> .....	64
<i>Fianza</i> .....	64
<i>Gráficas</i> .....	65
<i>Importe línea</i> .....	65
<i>Informes</i> .....	65
<i>Intervención</i> .....	65
<i>Inventario</i> .....	66
<i>Márgenes</i> .....	73
<i>Mensajes</i> .....	74

---

<i>Moneda</i> .....	74
<i>Números de serie</i> .....	74
<i>Ocultar línea</i> .....	76
<i>Pago Entes</i> .....	76
<i>Pagos</i> .....	76
<i>Precios</i> .....	76
<i>Préstamos</i> .....	77
<i>Recibir Traspaso</i> .....	78
<i>Recibos</i> .....	79
<i>Recuperar venta</i> .....	80
<i>Referencia</i> .....	80
<i>Repetir Z</i> .....	80
<i>Reservas</i> .....	80
<i>Salir</i> .....	80
<i>Seguimiento</i> .....	80
<i>Stock</i> .....	81
<i>Tarifa 1</i> .....	83
<i>Tarifa 2</i> .....	83
<i>Tarifa 3</i> .....	83
<i>Tarifa 4</i> .....	83
<i>Total 1 Imprimiendo</i> .....	83
<i>Total 1 Sin imprimir</i> .....	83
<i>Total 2 Imprimiendo</i> .....	84
<i>Total 2 Sin imprimir</i> .....	84
<i>Traspaso Stocks</i> .....	84
<i>Venta espera</i> .....	85
<i>Ventas artículo</i> .....	86
<i>Ventas cliente</i> .....	86
<i>Ver Cobros</i> .....	87
<i>X</i> .....	87
<i>Z</i> .....	87
<b>CONFIGURACIÓN</b> .....	<b>90</b>
ICGREMOTE .....	92
TERMINALES / DISPOSITIVOS .....	93

<i>Configuración del Terminal</i> .....	95
<i>Impresoras</i> .....	102
<i>Cajones</i> .....	104
<i>Visores</i> .....	104
<i>Scanners (Lectores de códigos de barras)</i> .....	106
<i>Balanzas</i> .....	106
<i>Balanzas Externas</i> .....	106
<i>DLL Externa</i> .....	108
<i>TeleStock</i> .....	108
EMPRESA.....	109
FORMAS DE PAGO .....	114
MEDIOS DE PAGO .....	117
IMPUESTOS .....	118
MONEDA.....	119
ALMACENES .....	120
SECCIONES.....	122
MARCAS .....	123
ARTÍCULOS .....	124
<i>Cabecera de la ficha del artículo:</i> .....	124
<i>Datos Adicionales (F1):</i> .....	125
<i>Costes / Precios (F2):</i> .....	130
<i>Stocks (F9):</i> .....	132
<i>Comentarios / Asociado</i> .....	134
FAVORITOS .....	139
TARIFAS .....	141
<i>Creación de una Nueva Tarifa</i> .....	141
<i>Mantenimiento de una tarifa de venta ya existente</i> .....	142
<i>Creación de una tarifa oferta</i> .....	143
<i>¿Cómo se aplican las tarifas?</i> .....	144
CLIENTE .....	146
TIPO EMPLEADO.....	151
<i>Ficha:</i> .....	151
<i>Acceso Fronts:</i> .....	152
<i>Valores por defecto:</i> .....	154

---

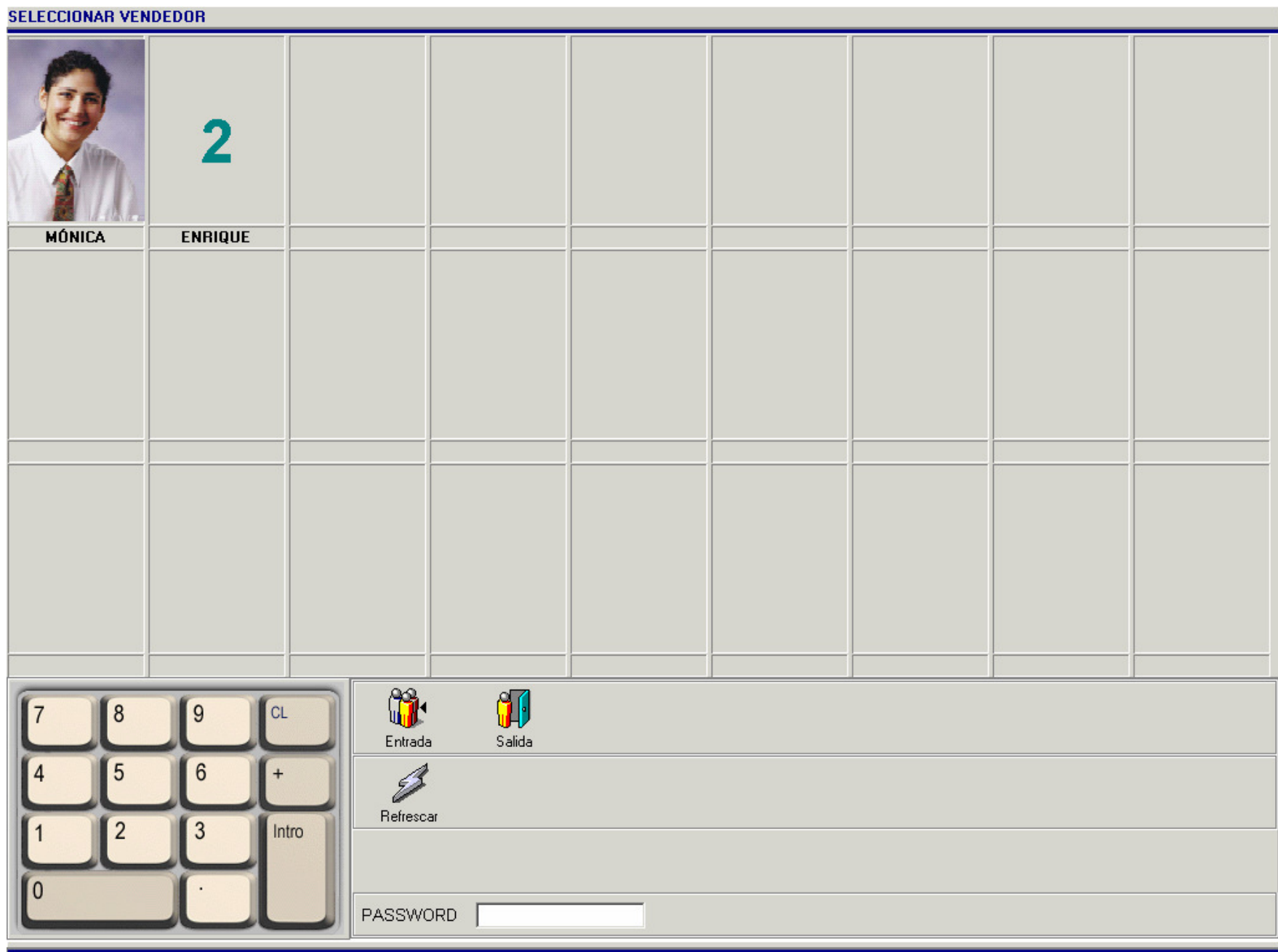
EMPLEADO .....	156
PROVEEDOR.....	158
CONFIGURACIÓN AVANZADA .....	160
<b>INFORMES Y GRÁFICAS .....</b>	<b>161</b>
ARQUEOS DE CAJA .....	162
<i>Arqueo X .....</i>	<i>162</i>
<i>Arqueo Z.....</i>	<i>164</i>
INFORMES .....	165
<i>Opciones generales para los informes: .....</i>	<i>165</i>
<i>Resumen de ventas por formas de pago.....</i>	<i>166</i>
<i>Extracto de comisiones por vendedor .....</i>	<i>167</i>
<i>Resumen de devoluciones por vendedor .....</i>	<i>168</i>
<i>Extracto de devoluciones por vendedor .....</i>	<i>169</i>
<i>Artículos vendidos con diferente precio.....</i>	<i>170</i>
<i>Margen y beneficio .....</i>	<i>171</i>
<i>Préstamos por cliente.....</i>	<i>172</i>
<i>Listado de impresiones de venta.....</i>	<i>173</i>
<i>Resumen de tíquets diario.....</i>	<i>174</i>
<i>Resumen diario de ventas.....</i>	<i>175</i>
<i>Ventas por horas .....</i>	<i>176</i>
<i>Listado de ventas con descuento .....</i>	<i>177</i>
<i>Resumen de artículos modificados.....</i>	<i>178</i>
<i>Tarifas PVP de artículos por familia .....</i>	<i>179</i>
<i>Extracto de impuestos por familia.....</i>	<i>180</i>
<i>Extracto de ventas por artículo.....</i>	<i>181</i>
<i>Ranking de ventas por artículo.....</i>	<i>182</i>
<i>Cobros pendientes .....</i>	<i>183</i>
GRÁFICAS .....	184
<i>Resumen de ventas diario.....</i>	<i>185</i>
<i>Resumen de ventas mensual.....</i>	<i>186</i>
<i>Extracto del registro de empleados .....</i>	<i>187</i>
<i>Acumulado del registro de empleados .....</i>	<i>187</i>
<i>Extracto de ventas de un artículo .....</i>	<i>188</i>
<i>Estadística de ventas mensual por artículo .....</i>	<i>189</i>

*Extracto de ventas de un cliente ..... 190*  
*Estadística de ventas mensual por cliente ..... 191*

## **Descripción de Pantallas**

## Pantalla de Selección de Vendedor

Al entrar en **FrontRetail**, la primera pantalla que aparece es la de selección de empleado.



Existen varias opciones de selección de empleado.

- Si no se han definido contraseñas (passwords) de usuario, el empleado debe tocar encima de su foto.
- Si se han definido contraseñas de usuario, el empleado debe introducir su propia contraseña en el teclado numérico.
- Si se utilizan tarjetas de empleado, el empleado debe pasar la tarjeta por el lector de banda magnética.

- Si se utiliza lector biométrico, el empleado deberá poner su dedo en el lector de huella digital.

**FrontRetail** incorpora un sistema de **control de presencia** de los empleados. Si está activado, para que un empleado pueda realizar ventas, primero debe registrar su entrada en el sistema desde esta misma pantalla de selección de vendedor introduciendo la contraseña de registro, pasando su tarjeta o situando su dedo en el lector biométrico y tocando el botón **Entrada**. Cuando finalice el turno de trabajo debe registrar la salida en el sistema introduciendo de nuevo su contraseña de registro y pulsando el botón **Salida**.

Una vez hayan registrado su salida todos los empleados, aparecerá el botón Salir que permitirá cerrar el programa, saliendo a Windows o apagando el equipo, dependiendo de los permisos del empleado configurados en el programa.

NOTA: Para definir contraseñas de registro, vea el apartado **Configuración - Empleado**.



Botón **Refrescar**: Actualiza la información de la pantalla. Sirve para cuando se esté usando control de presencia, que un vendedor se haya registrado en una máquina y quiera usar otra que esté en esa pantalla, y aún no hubiera hecho un refresco automático al cambiar de vendedor.

## Pantalla de Venta

Existen dos configuraciones de pantalla diferentes, que pueden seleccionarse desde **Configuración – Configuración del Terminal: Modo Retail y Modo Market.**

### Personalización de pantalla en Modo Retail:

The screenshot shows the FrontRetail sales interface. At the top, there are 18 numbered callouts (1-18) pointing to various fields and buttons in the header area, including a product image, client information, and a user profile. Below this is a table with columns for 'Referencia', 'Talla', 'Color', 'Descripción', 'Uds.', 'Precio', 'Dto', 'Total', 'Imp.', and 'Alm.'. Three rows of product data are visible, with callouts 19-25 pointing to specific cells. Below the table is a numeric keypad with callouts 26-31. To the right of the keypad is a menu of icons for various functions like 'Espera', 'Moneda', 'Stock', etc., with callouts 27-28. At the bottom, a summary bar shows 'BRUTO' (185,68), 'IMPUESTOS' (29,71), and 'TOTAL NETO' (215,39 Euro), with callouts 32-34 pointing to these values.

Referencia	Talla	Color	Descripción	Uds.	Precio	Dto	Total	Imp.	Alm.
4164	36		MARR ABOTINADO ANCHO 4CM	1	46,73	0	46,73	1	M1
4688	36		NEGR ANCHO ABIERTO 4CM	1	50,00	0	50,00	1	M1
EPI			MARR NAUTICO			0		1	M1

Summary values:  
 BRUTO: 185,68  
 IMPUESTOS: 29,71  
 TOTAL NETO: 215,39 Euro

El Modo Retail está especialmente indicado si dispone de artículos con tallas y colores. Aunque es posible modificar su plantilla para ocultar estas columnas.

## Personalización de pantalla en Modo Market:

The screenshot shows the FrontRetail software interface in Market mode. The interface is divided into several sections, each labeled with a number from 1 to 34:

- 12-11-2-13-14-7-15-9-16-10-19-20:** Top navigation and search area.
- 21-24-18:** Customer selection area (CLIENTE: Cientes varios).
- 25:** Product grid showing various corbata items.
- 28-29-30-31-26:** Product details and selection area.
- 27:** Sales table with columns: Referencia, Descripción, Uds., Total.
- 2,0000 Uds. 2 Lineas:** Summary of current sale.
- 7-8-9-CL-4-5-6-+-1-2-3-Intro-0:** Numeric keypad.
- Albaran, Tiquet, Servir, Prestamos, Cobros, Cons. Ventas, Stock, Arreglos, Salir, Z, Informes, Gráficas, Borrar linea, Cliente:** Action menu.
- 32-33-34:** Summary bar showing SUBTOTAL (171,29), DESCUENTO (0,00), and TOTAL NETO (171,29 €).

La pantalla de venta, independientemente de su modo de visualización, puede dividirse en las siguientes posiciones:

**1. Cuadro Imagen del artículo.** En este cuadro se visualiza la foto del último artículo seleccionado, si tiene. Tocando en este cuadro, se realiza una **consulta de artículo** para añadir una nueva línea de venta. Nota: En modo Market debe pulsar en el encabezado Referencia (punto 19) para realizar la consulta de artículo pero, al contrario que el modo Retail, no se mostrará la imagen del artículo en este apartado.

**2. Campo Entrada de datos.** Campo para la introducción de datos por teclado.

**3. Botón Almacén.** Botón para cambiar el almacén del que deben desestocarse los artículos de la venta actual. El almacén no puede cambiarse si está desactivada la propiedad **Cambiar almacén en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**4. Botón Tarifa.** Botón para cambiar la tarifa de venta. La tarifa de venta no puede cambiarse si está desactivada la propiedad **Cambiar tarifa en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**5. Etiqueta Tarifa.** Etiqueta donde se visualiza la tarifa de venta que se está aplicando.

**6. Etiqueta Almacén.** Etiqueta donde se visualiza el almacén donde se desestocarán los artículos de la venta actual.

**7. Botón Entrada Referencias.** Botón para introducir referencias de artículos alfanuméricas con una terminal con pantalla táctil. Al tocar este botón, visualiza un teclado alfanumérico.

**8. Etiqueta Fecha.** Etiqueta que visualiza la fecha de la venta actual.

**9. Etiqueta Unidades.**

**10 Cuadro datos cliente.** Cuadro informativo de los datos del cliente asociado a la venta. Se visualiza el nombre, la dirección, el código postal, la población, el teléfono y el fax. Este cuadro también funciona como un botón. Si se toca en este cuadro, se lanza la **consulta de clientes** para asociar un cliente a la venta actual.

**11. Aviso Préstamos.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta tiene préstamos.

**12. Aviso Riesgo.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta está excedido de riesgo. La señal se activa en tres situaciones diferentes:

1. Si la suma del crédito pendiente del cliente excede el importe de riesgo máximo asignado en su ficha.
2. Si el cliente se ha retrasado en alguno de los cobros pendientes, es decir, si la fecha actual es posterior a la fecha de vencimiento de alguno de los cobros pendientes.
3. Si se ha producido una devolución de alguno de los cobros ya saldados del cliente. Ej.: devolución de un cheque, de un recibo domiciliado, etc.

**13. Aviso Pendientes.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta tiene cobros pendientes. Con el botón **Cobros**, se visualizan los cobros pendientes, indicando número de documento, fecha e importe.

**14. Aviso Anticipos.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta tiene anticipos. Ver botón **Entregas a cuenta**.

**15. Aviso Pedidos.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta tiene artículos pedidos pendientes de servir. Ver botón **Servir**.

**16. Aviso Arreglos.** Señal que se activa si el cliente asociado a la venta tiene arreglos pendientes de entrega. Ver botones **Arreglos** y **Consulta Arreglos**.

**17. Cuadro Vendedor.** Imagen donde se visualiza la foto del vendedor que realiza la venta actual. Tocando en la foto, queda la venta actual en espera y se vuelve a la **pantalla de selección de vendedor/a**. Cuando, posteriormente, el vendedor inicia un nuevo proceso de venta, se recuperan los artículos de la venta en espera del vendedor.

Nota: Si ha seleccionado un cliente y, sin haber introducido ningún artículo, pulsa este botón para seleccionar vendedores y selecciona el mismo vendedor, el cliente seleccionado se perderá quedando asignado Clientes Varios.

**18. Etiqueta Hora.** Etiqueta donde se visualiza la hora - minutos - segundos actual.

**19. Botón Código de barras / Referencia.** Tocando en este botón, se lanza una **consulta de artículo** ordenada por referencia para introducir una nueva línea de venta.

**20. Botón Descripción.** Tocando en este botón, se lanza una **consulta de artículo** ordenada por descripción para introducir una nueva línea de venta.

**21. Botón Unidades.** Tocando en este botón, se introducen las unidades de la línea de venta seleccionada. Las unidades no pueden cambiarse si está desactivada la propiedad **Cambiar unidades en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**22. Botón Precio.** Tocando en este botón, se modifica el precio de venta de la línea de venta seleccionada. El precio de venta no puede cambiarse si está desactivada la propiedad **Cambiar precio en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**23. Botón % Descuento.** Tocando en este botón, se modifica el porcentaje de descuento de la línea de venta seleccionada. El descuento por línea no puede modificarse si está desactivada la propiedad **Cambiar descuento por línea en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**24. Botón Total línea.** Tocando en este botón, se modifica el importe de la línea de venta seleccionada. Al cambiar el importe de la línea, se recalcula el precio de venta a partir del cociente entre el importe y las unidades de la línea. El importe total de la línea no puede modificarse si está desactivada la propiedad **Cambiar total línea en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor.

**25. Botones Avance y Retroceso.** Si la venta actual tiene más líneas de detalle que las que pueden ser visualizadas en la pantalla, estos botones realizan un recorrido por las líneas.

**26. Cuadro de Botones.** Cuadro donde se visualizan los primeros 14 botones de función asociados al vendedor.

NOTA: Para configurar los botones y permisos asociados a un tipo de empleado, vea el apartado **Configuración - Tipo Empleado**.

NOTA: Para conocer la función de cada uno de los botones, vea el apartado **Botones de función de la pantalla de venta**.

**27. Cuadro de Más botones.** Si el vendedor tiene más de 14 botones de función asociados, tocando aquí se visualiza el resto.

**28. Botón de Favoritos.** Botón para visualizar en la parte superior de la pantalla de venta un conjunto de artículos

denominados Favoritos para la venta rápida de los mismos en un terminal con pantalla táctil. Vea el apartado **Configuración - Favoritos**.

**29. Etiqueta Unidades.** Etiqueta donde se visualiza la suma de las unidades de todas las líneas de venta introducidas.

**30. Etiqueta Líneas.** Etiqueta donde se visualiza el número de líneas de venta introducidas.

**31. Cuadro Teclado Numérico.** Teclado para introducir números en un terminal con pantalla táctil. Aparece en todas las pantallas donde es necesaria la introducción de números.

**32. Etiqueta Subtotal.** Etiqueta donde se visualiza el importe total de la venta antes de aplicar el descuento comercial.

**33. Etiqueta Descuento.** Etiqueta donde se visualiza el importe del descuento comercial de la venta.

**34. Etiqueta Total Neto.** Etiqueta donde se visualiza el importe total de la venta.

## Pantalla de Cobro

La pantalla de cobro está dividida en las siguientes zonas:



**1. Botón Cancelar.** Regresa a la pantalla de venta.

**2. Botón No imprimir.** Finaliza la venta sin imprimir el documento. La venta no puede finalizarse sin imprimir el documento si está desactivada la propiedad **Ocultar botón no imprimir en la pantalla de total** de la configuración del terminal.

**3. Botón Descuento / Redondeo.** Visualiza una pantalla para introducir el porcentaje de descuento, el importe del

descuento o redondear directamente el importe total de la venta. Este botón no está operativo si está desactivada la propiedad **Cambiar descuento comercial en la venta** del tipo de usuario asociado al vendedor o si el tipo dicho tipo de usuario no tiene asignado el botón de función **Descuento total**.

**4. Botón Anticipos:** Si el cliente ha realizado entregas a cuenta, para seleccionar la(s) que se desee a aplicar, para esta venta, pulse este botón y marque la(s) casilla(s) correspondiente(s) a cada una de ellas, situada(s) a derecha de cada una.

**5. Selector Formas de Pago.** En este selector se visualizan las formas de pago. Tocando una forma de pago, ésta se asigna a la venta. Si la forma de pago tiene asociada una moneda diferente de la del documento, **FrontRetail** realiza la conversión de forma automática y visualiza el importe a pagar en la nueva moneda. Si el importe asociado a la forma de pago es inferior al total de la venta, se añade una nueva línea en el **cuadro de formas de pago seleccionadas** para asignar el resto del importe a otra forma de pago. Si el importe es superior, aparece el sobrepago en el **cuadro a devolver**.

En función del importe total de la venta (si es positivo o negativo), **FrontRetail** propone la forma de pago a asignar en función de las propiedades **Forma de pago importes positivos** y **Forma de pago importes negativos** de la configuración del terminal.

**6. Botón Generar Vale:** Cuando existe importe a devolver aparece este botón. Se ha de utilizar si no se desea devolver dinero, por ejemplo, en el caso que el cliente devuelva una prenda. Pulsando este botón se genera un vale que podrá

hacer efectivo en cualquiera de las futuras compras del cliente. Para hacer efectivo un vale deberá utilizar el botón **Anticipos** en el momento de cobrar una venta.

**7. Selector del diseño del documento.** FrontRetail permite crear uno o varios diseños de impresión para cada uno de los documentos (tíquets, facturas, etc.). Para finalizar la venta con la impresión del documento, hay que seleccionar un diseño de impresión del selector.

**8. Cuadro de formas de pago seleccionadas.** Visualiza la(s) forma(s) de pago asignada(s) a la venta. Para introducir el importe respectivo de cada forma de pago puede utilizarse el **teclado numérico** o seleccionar los billetes / monedas entregados por el cliente en **el selector de billetes / monedas**.

**9. Cuadro a devolver.** Si la suma de los importes asociados a las formas de pago seleccionadas excede al importe total de la venta se produce un sobrepago, que se visualiza en el cuadro a devolver. FrontRetail permite seleccionar la moneda en la que se devolverá este cambio al cliente.

**10. Selector de billetes / monedas.** En este selector se visualizan las divisiones en billetes y monedas de la moneda de la última forma de pago seleccionada. Para introducir el importe entregado por el cliente, puede utilizarse el **teclado numérico** o seleccionar los billetes y/o monedas entregadas por el cliente que se van acumulando en el importe entregado. Este selector es de gran ayuda para evitar errores de introducción de importes entregados.

**11. Etiqueta de Total.** Visualiza el importe total de la venta, expresado siempre en la moneda del documento.

**12. Cargos/Descuentos.** Si se tiene enlazada la base de datos con un **ICGManager**, como en éste pueden definirse varios cargos y descuentos que pueden afectar a la venta, en la pantalla de venta solamente se mostrará el descuento total. Para ver el detalle de los descuentos aplicados puede consultarlos o modificarlos desde esta pestaña.

**13. Cuadro de vencimientos.** Si la forma de pago asignada es a crédito, en este cuadro se visualizan los diferentes vencimientos con la fecha y el importe respectivo. Si el cliente entrega un cheque, pagaré, etc., tocando en este cuadro, **FrontRetail** posibilita la introducción del número de efecto entregado por el cliente y la fecha de cobro del mismo.

**14. Cuadro Teclado Numérico.** Teclado para introducir números en un terminal con pantalla táctil.

## Consulta de Artículos

Pulsando la tecla **F6** en el **Campo de Entrada de Datos** de la pantalla de venta, se realiza una **consulta de artículo** para añadir una nueva línea de venta.

Cuando se entra en artículos, la primera pantalla que aparece es la siguiente:



Referencia	Descripción	D...	S...	F...	S...	M...	Li...	Ti...	Stock	Precio
15	151616	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
4707	ABOTINADO 3CM	2	20	11	0	25	0	0	0	0,29
7548	ABOTINADO 3CM BANDA	2	20	11	0	29	0	0	0	0,33
2057	ABOTINADO 3CM REPUNTES	2	20	11	0	37	0	0	0	0,31
7621	ABOTINADO 5CM	2	20	11	0	29	0	0	0	0,31
356	ABOTINADO 6CM PICADOS	2	20	11	0	82	0	0	0	0,31

Para localizar rápidamente un artículo, hay que escribir una cadena de caracteres en el campo **Filtro** y pulsar una de las siguientes opciones:

**Referencia (F7):** Visualiza todos los artículos cuya referencia empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**. Consulte propiedad **Mantener el filtro anterior en la**

**consulta de artículos** en **Configuración – Empresa – Artículos**.

**Descripción (F8):** Visualiza todos los artículos cuya descripción empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**Filtro Parcial (F2):** Si pulsa este botón e introduce en filtro una cadena de caracteres (letras y/o números), en resultado de la búsqueda por referencia o descripción serán aquellos artículos que contenga dicha cadena de caracteres en cualquier posición de la referencia o descripción, respectivamente, no únicamente en el principio.

**Dpto/Secc (F3):** Visualiza los artículos de un departamento, sección, familia y/o subfamilia.

**Marca (F4):** Visualiza todos los artículos pertenecientes a Marca y/o Línea.

**Cod.Barras (F9):** Permite introducir un código de barras para localizar el artículo correspondiente.

**Ver Descatalogados:** Visualiza también los artículos descatalogados.

**Todas las Referencias (F5):** si el artículo posee más de una referencia, pulsando este icono, se visualizarán todas las referencias de todos los artículos.

**Fichero:** Para acceder a la ficha del artículo. (Ver **Configuración – Artículos**). Para crear un nuevo artículo, seleccionar este botón y posteriormente el botón **Nuevo**.

**Refrescar:** Si se trabaja con varios terminales y se añade o modifica artículos desde cualquiera de ellos, pulsando este

botón se aplicarán dichos campos en la pantalla de selección de artículo.

**Quitar Filtros (Ctrl+Supr):** Quita los filtros aplicados para iniciar una nueva búsqueda.

NOTA: Todos los filtros son acumulativos, es decir, si se filtra primero por departamento y después por descripción, el resultado de la búsqueda probablemente será menor y la localización del artículo será más fácil.

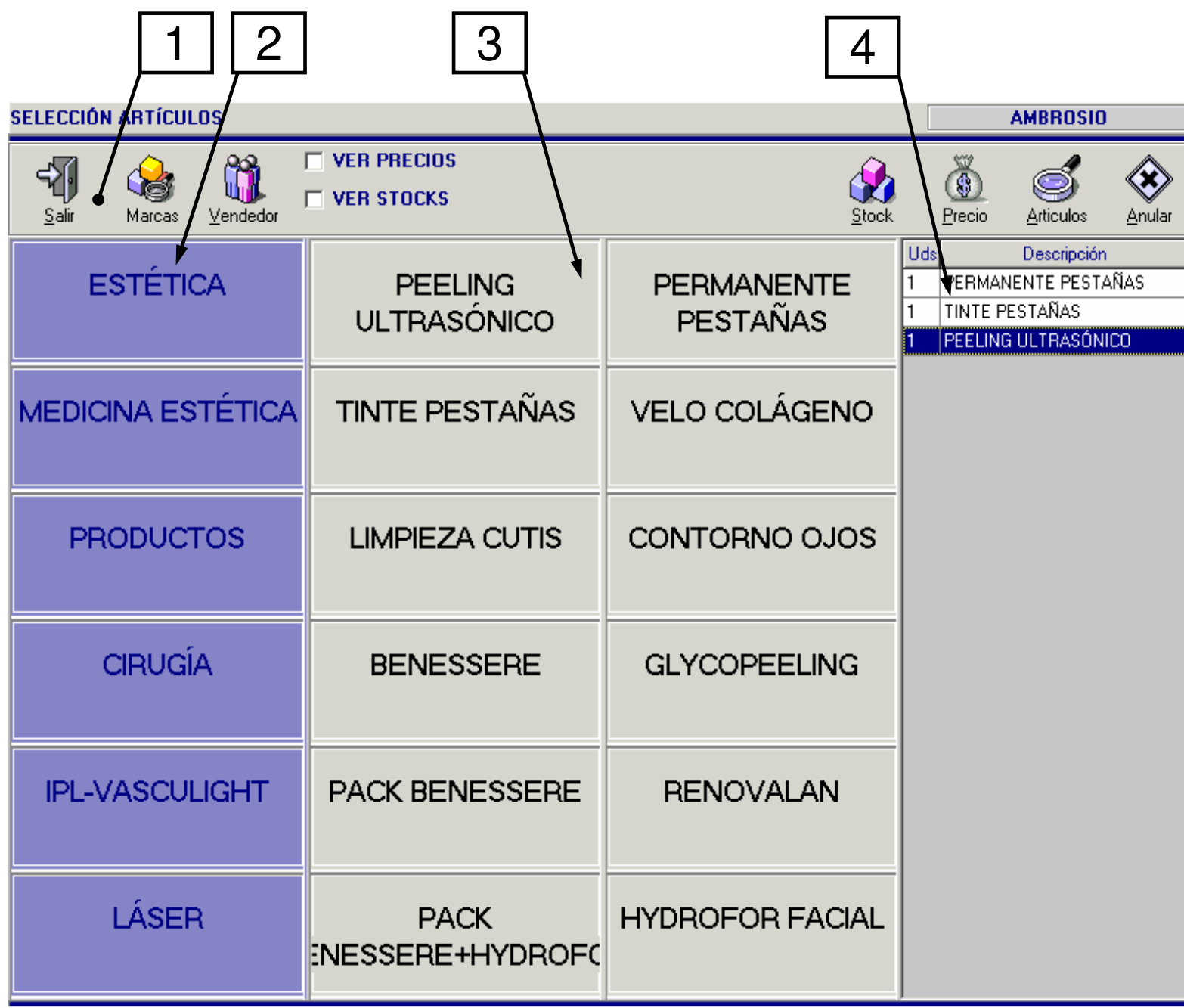
**Orden de la selección:** Si se desea ordenar por cualquiera de las columnas (referencia, descripción, departamento, sección, familia, subfamilia, marca, línea...), simplemente hay que pulsar en la parte superior de la columna, el color de fondo de la columna cambiará de blanco a amarillo y el resultado de la búsqueda se ordenará por dicha columna.

**Extracto:** Si después de pulsar este botón, se selecciona un artículo, aparecerá un extracto de ventas de dicho artículo, indicando cliente, fecha, unidades y precio (Ver **Botones de función de la pantalla de venta – Ventas artículo**).

En la parte inferior puede seleccionar el tipo de artículos a mostrar además de indicar si desea ver los precios y/o el stock de los artículos de la lista. Estos dos últimos se extraerán de la tarifa de venta y el almacén por defecto definidos en Configuración – Sistema – Terminal, en **Tarifa por defecto** y **Código Almacén Terminal**.

## FrontStyle

Por defecto, en todos los programas de comercios, la pantalla de selección de artículos es la anterior, sin embargo, en la versión para peluquerías, FrontStyle, la pantalla de selección de artículos es así:



## 1. Barra de botones:

- **Salir:** Vuelve a la pantalla de venta.
- **Marcas:** Por defecto, en el punto 2 se muestran las secciones, si pulsa este botón, en el punto 2 se muestran las marcas de productos y se sustituye por el botón **Secciones**.
- **Vendedor:** Permite cambiar de vendedor sin salir de esta pantalla. Esto es útil cuando se paga comisión a los empleados por los artículos vendidos, ya que se guarda, en cada línea de la venta, el vendedor que la realizó.
- **Ver precios:** Si está marcado visualiza, en el punto 4, el precio de cada artículo en la tarifa del cliente o, si no tiene asignada ninguna, la tarifa por defecto.

- **Ver Stocks**: Si está marcado visualiza, en el punto 4, el stock actual de cada artículo en el almacén asignado al terminal.
  - **Stock**: Muestra una pantalla con todos los tipos de stocks del artículo seleccionado (fondo azul) en el almacén del terminal.
  - **Precio**: Muestra los costes y los precios de venta del artículo en todas las tarifas.
  - **Artículos**: Esta pantalla muestra solamente unos pocos artículos, motivo por el cual se suelen ordenar de manera que se visualicen los más frecuentes (orden por referencia), si desea localizar uno que no se está mostrando pulse este botón y aparecerá la pantalla de selección de artículos en modo Retail, tal como se explica al inicio de este apartado “Consulta de artículos”.
  - **Anular**: Borra el último artículo de la lista del punto 4 de la imagen. Para introducir artículos con unidades en negativo debe pulsar, previamente a acceder a esta pantalla, el botón **Abonar Uds.**
2. **Apartado Secciones/Marcas**: Por defecto muestra las secciones de artículos. Para que muestre las marcas de productos pulse el botón **Marcas**.
  3. **Apartado artículos**: Muestra los artículos de la Sección o Marca seleccionado en el punto 2.
  4. **Lista de artículos**: Muestra los artículos que se van seleccionando si se pulsa dos o más veces seguidas el mismo artículo se acumulan las unidades. Finalmente pulse el botón **Salir** y se añadirán en la pantalla de venta.

## Consulta de Clientes

Para asignar un cliente a la venta en curso, la mayoría de las veces es necesario localizar el cliente de forma fácil y rápida. Para ello, la aplicación dispone de la consulta de clientes, que se visualiza de dos formas diferentes:

1. Pulsando en el **Cuadro de datos de cliente** de la pantalla de venta.
2. Pulsando en el botón de función **Cliente** de la pantalla de venta.



### Barra de Botones:

**Fichero:** Para acceder a la ficha del cliente. Para crear un nuevo cliente, seleccionar este botón y posteriormente el botón **Nuevo**.

Nota: Este botón estará visible si el usuario tiene asignado un tipo de usuario con permiso para entrar a la ficha del cliente.

**Rápido:** Sirve para crear un cliente nuevo rellenando solamente un mínimo de datos, lo que permite que la creación un cliente sea sencilla y rápida.

**Refrescar:** Si se trabaja con varios terminales y se añade o modifica clientes desde cualquiera de ellos, pulsando este botón se aplicarán dichos campos en la pantalla de consulta de clientes.

Para localizar rápidamente un cliente, hay que escribir una cadena de caracteres en el campo **Filtro** y pulsar una de las siguientes opciones:

**Código:** Visualiza todos los clientes cuyo código empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**Código Contable (F5):** Permite introducir una cuenta contable para localizar el cliente correspondiente.

**Nombre (F8):** Visualiza todos los clientes cuyo nombre empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**Filtro Parcial (F2):** si pulsamos este botón e introducimos en filtro una cadena de caracteres (letras y/o números), en resultado de la búsqueda por código, nombre, alias, población o CIF serán aquellos clientes que contenga dicha cadena de caracteres en cualquier posición del campo seleccionado, no únicamente en el principio del mismo.

**Teléfono (F7):** Visualiza todos los clientes cuyo teléfono empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**Alias:** Visualiza todos los clientes cuyo alias empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**CIF (F10):** Visualiza todos los clientes cuyo CIF empieza por la cadena de caracteres introducida en el campo **Filtro**.

**Extracto:** Si después de pulsar este botón, se selecciona un cliente, aparecerá un extracto de ventas de dicho cliente, indicando los artículos que se le han vendido, con la fecha, unidades y precio (Ver **Botones de función de la pantalla de venta – Ventas cliente**).

**Quitar Filtros (Ctrl+Supr):** Quita los filtros aplicados para iniciar una nueva búsqueda.

NOTA: Todos los filtros son acumulativos, es decir, si se filtra primero por población y después por nombre, el resultado de la búsqueda probablemente será menor y la localización del cliente será más fácil.

**Orden de la selección:** Si se desea ordenar por cualquiera de las columnas (código, nombre, población, teléfono...) simplemente hay que pulsar en la parte superior de la columna, el color de fondo de la columna cambiará de blanco a amarillo y el resultado de la búsqueda se ordenará por dicha columna.

NOTA: Puede cambiar la columna que se ordena por defecto y qué columnas deben visualizarse en **Configuración – Terminales/Dispositivos**.

## FrontStyle

Por defecto, en todos los programas de comercios, la pantalla de selección de artículos es la anterior, sin embargo, en la versión para peluquerías, FrontStyle, la pantalla de selección de clientes es así:

SELECCIÓN DE CLIENTES			
A	9712535 ALVARO ARAGONES	9702535 AMALIA ALVAREZ	9737515 ANA GIMENEZ LARA
B			
C	61725118 ANA GIMENEZ SOLER	9772523 ANA MARIA MONRABA	ANDRES GUADARRAMA
D			
E			
F	9773109 ANDREU GARCIA TORRES	ANGELA MILANES	9732535 ANNA ARMENGOL
G			
H	9733333 ANTONIA GIMENO	ANTONIA SANZ	9732035 ANTONIO ROMERO ASSESSORS,SL
I			
J	9712535 ANTONIO SALAS	ARAGONES	
K			
L			
M			
▶			

 Cancelar  
 Consulta  
 Extracto

Pulse en la columna izquierda para ver los clientes cuyo nombre comienza por la letra seleccionada. Para seleccionar un cliente solamente debe pulsar sobre él.

Nota: En esta pantalla se muestra el teléfono de cada cliente.

Para buscar un cliente mediante la pantalla de selección de clientes anterior a ésta, pulse el botón **Consulta**.

**Extracto:** Si después de pulsar este botón, se selecciona un cliente, aparecerá un extracto de ventas de dicho cliente, indicando los artículos que se le han vendido, con la fecha, unidades y precio (Ver **Botones de función de la pantalla de venta – Ventas cliente**).

## **Operativa de Venta**

## Realizar una Venta

---

Los pasos para realizar una venta básicamente son:

- 1º.- Seleccionar el empleado que va a realizar la venta.
- 2º.- Seleccionar el cliente o no.
- 3º.- Seleccionar los artículos a vender.
- 4º.- Finalizar la venta.

### 1º.- Seleccionar el empleado que va a realizar la venta

---

Desde la pantalla de selección de empleados, el empleado que va a realizar la venta debe seleccionarse pulsando sobre su foto o su nombre o indicar su contraseña de venta y pulsar **Intro**.

Nota: Si se trabaja con control de presencia, para que aparezca el empleado en esta pantalla primero debe registrarse. Consulte el apartado **Descripción de pantallas – Pantalla de Selección de Vendedor**.

### 2º.- Seleccionar el cliente o no

---

Una vez situado en la pantalla de venta, si desea asignar un cliente a la venta puede hacerlo de dos maneras:

- Pulsando en la cuadrícula donde se muestran las casillas de los datos de clientes, en la parte superior derecha.
- Mediante el botón de función **Cliente**.

Si no selecciona ningún cliente, la venta se imputará al cliente 0 “Clientes Varios”.

### 3º.- Seleccionar los artículos a vender

---

A continuación, desde la pantalla de venta, puede comenzar a indicar las referencias de los artículos a vender. Existen varias formas de escoger artículos:

- Mediante un scanner de códigos de barras, pasando el código de barras del producto, debe aparecer su descripción y precio automáticamente.
- Introduciendo directamente la referencia con el teclado numérico.
- Seleccionando el artículo en la lista de artículos. Para ello pulse en la casilla destinada a la fotografía, en la parte superior izquierda de la pantalla, utilizando los filtros correspondientes. Consulte el apartado **Descripción de Pantallas – Consulta de Artículos**.

Nota: Si el artículo no se encuentra en ninguna tarifa de venta o su precio es 0, **FrontRetail** preguntará el precio automáticamente.

Nota: Al indicar o cambiar un precio, ya sea porque el programa lo solicita o porque se ha pulsado en la cabecera de una columna de precio, éste se interpretará como con impuestos incluidos o no coincidiendo con la tarifa que se indica en la parte superior de la pantalla de venta. Recuerde que para poder cambiar un precio, el usuario debe tener activado el permiso **Cambiar precio en la venta**.

### 4º.- Finalizar la venta

---

Para finalizar la venta:

1º.- Debe pulsar uno de los botones de tipos de documento: **Pedido, Albarán, Tíquet, Factura o Préstamo.**

2º.- Seleccione la(s) forma(s) de pago. Consulte el apartado de Descripción de Pantallas – Pantalla de Cobro.

Si el cliente paga con más de una forma de pago, por ejemplo una parte con visa y otra al contado, debe seleccionar la primera forma de pago, indicar el importe, pulsar **Intro** y seleccionar la segunda forma de pago.

Si escoge una forma de pago “pendiente” se entenderá que la venta se ha realizado pero que no se ha cobrado, para cobrar esta venta deberá utilizar el botón de función **Cobros.**

3º.- Finalmente pulse sobre el diseño de impresión que desee, para imprimir el documento, o pulse **No Imprimir.**

Nota: Es posible indicar qué diseños se deben ver en cada terminal, para ello utilice la propiedad **Mostrar en la pantalla de totales, los diseños de impresión del grupo ...**, situada en **Configuración – Terminales/Dispositivos.**

Si necesita reimprimir un documento puede hacerlo desde la pantalla de consulta de ventas utilizando el botón de función **Cons. Ventas.**

## Trabajar con Vales de Devolución

---

A continuación se explican los pasos a seguir para generar un vale por el importe de una devolución, y su aplicación en una nueva compra del cliente.

### El cliente devuelve un artículo

---

Cuando el cliente devuelve uno o varios artículos, se deben introducir las unidades en negativo, o bien, pulsar previamente el botón de función **Abonos** en la pantalla de venta.

Una vez entrados todos los artículos, llega el momento del cobro. Si el importe final es negativo, en la **Pantalla de Cobro**, se deberá decidir si se devuelve el importe o se desea generar un vale que el cliente pueda utilizar más adelante para pagar futuras compras.

- Si decide devolver el importe de la devolución indique la forma de pago e imprima el tíquet correspondiente.
- Si decide entregar un vale al cliente por el importe a devolver, deberá pulsar el botón **Generar Vale** situado en la parte superior de la pantalla. Automáticamente aparecerá asignada la forma de pago **Vale**. Finalmente imprima el vale pulsando sobre el diseño de tíquet **Vale devolución**.

### El cliente realiza una compra y paga con un vale

---

Introduzca los artículos de la venta. Cuando entre en la **Pantalla de Cobro**, pulse el botón **Anticipos** y seleccione () los anticipos que desee aplicar para la venta y pulse **Aceptar**.

- **Si el importe del vale o vales aplicados es *superior* al de la compra:** Aparecerá el importe por la diferencia en el campo **A devolver**. La forma de pago que se asignará automáticamente será también **Vale devolución** para el importe a devolver y podrá finalizar la venta pulsando sobre el diseño de tíquet **Vale devolución**.
- **Si el importe del vale o vales aplicados es *inferior* al de la compra:** Como el importe del vale es inferior al de la venta, deberá seleccionar la forma de pago para el importe de la diferencia. Finalmente, termine la venta con el diseño de tíquet: **Tíquet**.

### **Reembolsar el importe de un vale**

---

Para devolver el importe de un vale puede hacerlo mediante el botón de función **Anticipos**. Consulte su funcionamiento en el apartado **Botones de Función – Anticipos**.

## Reservar Artículos

---

Cuando un cliente solicita que se le guarden uno o varios artículos, porque no hay en stock o porque no desea llevárselos ahora, se debe generar una reserva.

Nota: Las reservas generan un pedido de venta, por tanto se incrementará el stock de pedidos.

Por otra parte, cuando se intenta vender un artículo reservado aparece un mensaje indicando esta situación. Si se han reservado 5 Uds. de un artículo y su stock actual es de 5, al vender uno se indicará que este artículo está reservado.

### Para reservar artículos:

1. Seleccione todos los artículos de la venta como lo haría en una venta normal.
2. Pulse el botón de función **Reservas**.
3. Si aún no ha indicado el cliente para la venta se le solicitará. Selecciónelo.
4. En la pantalla que aparece, se mostrarán todos los artículos en la parte superior:
5. En la pantalla que aparecerá deberá indicar los artículos a reservar seleccionando uno a uno y pulsando **Pedir** o directamente pulsar **Pedir Todos**. Automáticamente se generará un pedido de venta.
6. Para indicar que el cliente deja un importe a cuenta del pedido pulse el botón **A cuenta**. Desde la nueva pantalla que aparece deberá introducir los datos correspondientes.

Nota: Para que aparezcan estos datos configurados por defecto, por ejemplo el tanto % mínimo de depósito o su forma de pago, puede configurarlos desde Configuración – Empresa – Reservas.

Nota: Desde la pantalla de entrega a cuenta podrá introducir las observaciones que considere oportunas en la casilla Observaciones situada en la parte superior derecha.

Nota: Al imprimir el tíquet de la reserva se indicará el importe original (PedVentaCab.TotNeto), el importe saldado (Tesorería.Total\_Saldado) y el importe pendiente (Tesorería.Total\_Pendiente). Para el título de estas dos últimas utilice el campo Tesorería.TítuloFormaPago.

### Para facturar los artículos reservados:

1. Cuando venga el cliente a buscar los artículos reservados, debe seleccionarse éste desde la pantalla de venta, pulsar **Reservas**.
2. Seleccionar, en la parte inferior de la pantalla la línea del artículo que se va a entregar y luego pulsar **Facturar**, o pulsar **Facturar Todo** directamente si se han de entregar todos los artículos.
3. Finalmente al pulsar el botón **Tíquet** o **Factura** para cobrar la venta, aparece la lista de anticipos realizados por el cliente. Seleccione los que desee aplicar en la venta, marcando () la casilla que se encuentra en la parte final de cada línea y pulse **Aceptar**.
4. Aparecerá la pantalla de cobro teniendo en cuenta el anticipo que se indicará con el texto "Entrega a Cuenta" con el importe correspondiente al entregado en el

momento de realizar la reserva. Finalice el cobro como si de cualquier otra venta se tratase.

Nota: Si la venta origen tiene un descuento asociado, se traspaasa al pedido que se genera automáticamente al reservar artículos. Al facturar un pedido con descuento, si la venta a la que se está añadiendo los artículos reservados no tiene ningún descuento asociado, el descuento del pedido de venta se pasa automáticamente a la venta.

Botón **Cobros**: Es un filtro para facilitar la comprensión de los datos en pantalla. Si pulsa este botón solamente aparecerán los cobros pendientes de la reserva actual.

### Si un cliente cancela la reserva:

En ese caso se deberán seguir los siguientes pasos:

1. Seleccionar el cliente desde la pantalla de venta.
2. Pulsar el botón **Reservas**.
3. Seleccionar el pedido que desea devolver y pulsar el botón **Cancelar** o **Cancelar Todo**.
4. A continuación aparecerá una ventana preguntando si desea cancelar el pedido y, seguidamente, si desea devolver la entrega a cuenta. Si contesta sí a ambas deberá indicar si se le cobrarán gastos al cliente por la cancelación y con qué forma de pago se le devuelve.

Nota: Si no devuelve la entrega a cuenta, ésta queda pendiente para la próxima venta al cliente.

Al devolver el importe, si desea generar un vale pulse **Generar Vale**. Al cobrar a este cliente en la próxima venta, para aplicar este vale, pulse el botón **Anticipos**.



## **Tipos de Documentos**

## Préstamo

---



Sirve para prestar un artículo a un cliente y obtener un documento impreso.

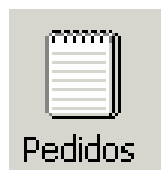
Un préstamo disminuye el stock actual e incrementa el stock prestado. Aunque no se visualice el stock prestado éste se incrementa igualmente.

Para consultar los artículos prestados a un cliente puede hacerlo desde el informe número **7 Préstamos por cliente**.

En la ficha del artículo se mostrarán los tipos de stock activados en **Configuración – Empresa – Stocks**.

## Pedido

---



Crea un pedido de venta. Únicamente incrementa el tipo de stock “A Servir”. Esta misma operación puede realizarla desde el botón de función **Reservas**.

## Albarán

---



La generación de albaranes posibilita obtener una única factura para varias ventas, pero ésta se deberá generar obligatoriamente desde ICGManager o ICGManager Basic.

## Factura

---

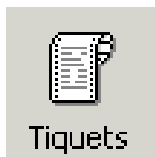


Pasa a la **pantalla de cobro** creando un documento factura.

NOTA: **FrontRetail** permite también personalizar los tipos de documentos disponibles por tipo de usuario para finalizar una venta (Ver **Configuración – Tipos Empleado**).

## Tíquet

---



Pasa a la **pantalla de cobro** creando un documento tíquet.

Nota: Si la venta se estaba realizando a “Clientes varios” y se asigna un cliente que tiene descuento, se aplicará su descuento si sólo hay una forma de pago y no hay ningún otro descuento. Esta nota es válida también para facturas.

Nota: Es importante tener en cuenta que, si se dispone de ICGManager, las ventas finalizadas como tíquets se guardarán en la gestión como “Clientes varios” independientemente de si se le asignó un cliente o no en **FrontRetail**. Además, en la contabilidad generará un solo apunte para todos los tíquets de un arqueo y un apunte para cada factura. La cuenta contable de clientes varios será la indicada en Ficheros – Áreas de Negocio en **ICGManager**.



## **Botones de Función**

---

## Botones de función de la pantalla de venta

---

**FrontRetail** permite personalizar un conjunto diferente de botones de función para cada tipo de usuario. Los botones de función se visualizan en el **Cuadro de botones** y en el **Cuadro de más botones** de la **pantalla de venta**. (Ver **Configuración – Tipo Empleado** para personalizar por tipo de usuario un conjunto de botones de función visibles).

A continuación, se explica el funcionamiento de los botones de función que pueden estar disponibles por tipo de usuario:

### Abonar línea

---

Por defecto, este botón inserta una nueva venta idéntica a la última línea de venta introducida pero con las unidades en negativo. Para abonar cualquier otra línea de venta, selecciónela y pulse posteriormente el botón **Abonar línea**.

A diferencia del botón **Borrar línea**, si se utiliza este botón queda un registro de los artículos abonados. Este registro puede ser impreso en el cierre de caja. (Ver **Configuración – Tipo Empleado – Configuración arqueos**) o a través de Informes (**Extracto de devoluciones por vendedor** y **Resumen de devoluciones por vendedor**).

### Abono Uds

---

Pulsando este botón de función, todos los artículos que se seleccionen a continuación en la venta actual tendrán unidades negativas. Para volver a cambiar a unidades positivas, hay que pulsar nuevamente este botón.

### Anticipos

---

Este botón permite consultar y devolver los anticipos y vales a favor de un cliente. Recuerde que los anticipos son las entregas a cuenta realizadas dentro de una reserva de artículos, utilizando el botón de función **Reservas** y mediante el botón **A cuenta**.

Funcionamiento: Desde la pantalla de venta pulse el botón **Anticipos** y seleccione el cliente. Aparecerá una pantalla con todos los anticipos y vales del cliente seleccionado. A la derecha de cada anticipo o vale aparece una casilla para seleccionarlo. Seleccione los que desee devolver y pulse el botón **Devolver**.

Si desea descontar parte del importe a devolver en concepto de gastos por la devolución del anticipo, indique esta cantidad en la línea de **Gastos de Cancelación**. Seguidamente seleccione la forma de pago que utilizará para la devolución.

## **Arreglos**

---

Este botón permite registrar reparaciones de artículos externos, es decir, que los traen los clientes para repararlos o modificarlos, y de artículos internos, o sea, que pertenecen a la empresa y que se han de reparar por defectos o retoques.

### **Arreglo Externo**

Cuando un cliente trae un artículo para modificarlo, por ejemplo un pantalón al que se le han de recortar los bajos:

- 1.- Debe seleccionar el cliente en la pantalla de venta.
- 2.- Pulsar el botón **Arreglos**.

- 3.- En esta pantalla pulsar el botón **Nuevo Externo**. A continuación pulsar el botón **Nuevo** o **F6** para ver la lista de arreglos disponibles, si no existe el que desea realizar pulse el botón **Fichero** y a continuación **Nuevo** para crearlo. Recuerde que un arreglo es un artículo por lo que su creación es idéntica a la de los demás artículos pero con la particularidad que es de tipo Arreglo.
- 4.- Una vez seleccionado el arreglo a realizar éste se indicará en la reparación que se está introduciendo. Puede indicar los que necesite. Si indica alguno no deseado puede eliminarlo mediante el botón **Borrar**.

ARREGLOS / REPARACIONES

CLIENTE: CARMEN ROMA

COPIAS A IMPRIMIR: 1  Imprimir datos de la empresa

Cancelar Imprimir No Imprimir Nuevo Borrar

DETALLE

Referencia	Descripción	Unidades	Precio	Total
5484	CORTAR BAJOS	1,00	6,00	6,00
5855	ENCOGER CINTURA	1,00	5,00	5,00

Impuestos no incluidos TOTAL ARREGLO: 11,00 Euro

INFORMACION ADICIONAL

COSTE: 3,00

FECHA ENTREGA: 16/10/2003

REPARAR POR: 257 TEXTIL, S.L.

OBSERVACIONES: Recortar 3 Cms. y hacer dobladillo de 1 cm. Encoger 1 talla.

7 8 9 CL  
4 5 6 +  
1 2 3 Intro  
0 .

Para modificar el número de unidades o el precio deberá situarse en el artículo que desee modificar y pulsar en el encabezado de la columna a cambiar.

Nota: Para poder cambiar el precio es necesario que el usuario tenga activado el permiso  **Cambiar precio en la venta.**

- 5.- Indique la fecha prevista de entrega y si se ha de llevar a un proveedor, para que realice el arreglo, indíquelo en la casilla "Reparar por".
- 6.- El siguiente paso es indicar las observaciones de que desee.
- 7.- Finalmente pulse **Imprimir**, para entregar un comprobante al cliente, y **Salir**.
- 8.- Un arreglo puede encontrarse en uno de los siguientes estados:
  - **En Taller**. Se ha llevado la prenda al taller de reparación.
  - **Arreglado**. El arreglo está acabado.
  - **Recogido**. El arreglo está finalizado y entregado al cliente.

Cuando se lleve la prenda a reparar al taller debe asignar, al arreglo, el estado **En Taller**. Para ello, desde la pantalla de venta, pulse el botón **Arreglos**, localice el arreglo. Puede hacerlo por cliente, por proveedor (si se le ha asignado en el paso 5) o pulsando el botón **Todos**. Una vez localizado pulse el botón "**En Taller**".

- 9.- Una vez llegue la prenda del taller, se debe asignar al arreglo el estado "Arreglado", de manera que si viene el cliente pueda saber que efectivamente ya se ha

arreglado. Para ello siga los pasos del punto 8 pero sustituyendo el botón “**En Taller**” por “**Arreglado**”.

- 10.- Cuando venga el cliente a buscar la prenda arreglada, desde la pantalla de venta, seleccione el cliente y pulse el botón **Arreglos**. Localice el arreglo y pulse Recoger para asignarle el estado “Recogido”. Si lo va a cobrar en ese momento pulse **Cobrar** y **Salir**, si lo cobrará otro día simplemente pulse **Salir**.

Si ha pulsado **Cobrar**, el arreglo aparecerá en la pantalla de venta como un artículo más y deberá finalizar la venta como cualquier venta normal.

Si NO ha pulsado **Cobrar**, cuando venga el cliente a pagar el arreglo deberá localizarlo de nuevo, y pulsar **Cobrar** y luego **Salir**.

Nota: Una vez se ha cobrado un artículo en estado “Recogido” ya no aparecerá más en la lista de arreglos.

### Arreglo Interno

Como se ha comentado anteriormente, un arreglo interno es para reparar un artículo propio, por lo tanto no se deberá indicar ningún cliente en ningún momento. Por lo demás es muy semejante a un arreglo externo.

- 1.- Desde la pantalla de venta pulse el botón **Arreglos**.
- 2.- Pulse **Nuevo Interno**.
- 3.- Seleccione el artículo a reparar.

4.- Indique el arreglo a realizar. Ver puntos 3 a 7 de Arreglos Externos. Como es interno no se indica el precio de venta aunque sí el coste.

5.- Cuando se lleve la prenda a reparar al taller debe asignar, al arreglo, el estado **En Taller**. Para ello, desde la pantalla de venta, pulse el botón **Arreglos**, localice el arreglo pulsando el botón **Internos** y, una vez localizado pulse el botón **“En Taller”**.

Nota: Cuando se esta reparando un artículo su stock actual se disminuye, ya que no está disponible a la venta, y se aumenta su stock “En reparación”.

6.- Una vez llegue la prenda del taller, se debe asignar al arreglo el estado “Arreglado”, para que esté disponible a la venta. Para ello siga los pasos del punto 8 pero sustituyendo el botón **“En Taller”** por **“Arreglado”**. Este paso disminuirá el stock “En reparación” de este artículo y lo aumentará en su stock actual.

## **Borrar línea**

---

Por defecto, borra la última línea. Si desea borrar cualquier otra línea de la venta actual, selecciónela y pulse el botón **Borrar línea**.

## **Cajón**

---

Realiza la apertura del cajón portamonedas. Para instalar periféricos como un cajón portamonedas, consulte **Configuración - Terminales / Dispositivos - Cajones**.

## **Calculadora**

---

Visualiza una calculadora en pantalla para realizar operaciones aritméticas.

## **Cambio Fecha**

---

Accede a la opción de cambio de fecha, sólo podrá cambiar de fecha si ha realizado el arqueo Z.

## Cambio precio

---

Por defecto, el cambio de precio se aplica sobre la última línea de venta introducida. Para hacer un cambio de precio de cualquier otro artículo de la venta, selecciónelo y pulse posteriormente el botón **Cambio Precio**.

Para que el botón **Cambio precio** funcione correctamente, el tipo de usuario asociado al vendedor que realiza la venta debe tener activa la propiedad **Cambiar precio en la venta**. (Ver **Configuración – Tipo Empleado**).

## Clearing

---

Visualiza un extracto de facturas del cliente, indicando la fecha de la factura, el importe de la misma, el importe ya cobrado, el número de vencimientos y el número de vencimientos cobrados, el importe pendiente y el retraso en días si ya se ha alcanzado la fecha de vencimiento y todavía está pendiente.

De cada una de estas facturas, con el botón **Detalle**, puede visualizar un extracto de todos y cada uno de los vencimientos.

## Cliente

---

Lanza la **consulta de clientes** para asociar un cliente a la venta actual.

## Cobros

---

Visualiza una pantalla con todos los cobros pendientes del cliente asociado y permite saldarlos total o parcialmente (ver pantalla en la imagen siguiente).

Para saldar un pendiente de la lista, seleccione el vencimiento a saldar de la lista inferior e introduzca el importe a saldar con el **teclado numérico** de la pantalla.

Para saldar todos los cobros pendientes del cliente, pulse el botón **Todo**.

**EFECTOS**

Cancelar No Imprimir Imprimir Generar Vale

**SELECCIONA MEDIO DE PAGO**

F1 EFECTIVO F2 CHEQUE F3 TARJETA CRÉDITO F4 RECIBO BANCARIO F5 VALE F6 PAGARÉ F7 LETRA ACEPTADA F8 TRANSFERENCIA BANCARIA F9 REPOSICION

Medio de pago	Estado	Fecha Cobro	Importe
EFECTIVO	SALDAR	30/11/2004	25,00 €
A Devolver			
EFECTIVO			18,40 €
<b>ENTREGADO</b>			<b>25,00 €</b>
<b>MARCADO</b>			<b>6,60 €</b>
<b>A DEVOLVER</b>			<b>18,40 €</b>

Ver Facturas Ver Reservas **Todo** Nada Documento Localizar

Serie	Número	Nº	Documento	Vencimiento	Cobros	Pagos	Importe
A	6	2	19/09/2004	24/09/2004	6,60 €	0,00 €	6,60 €
A	6	1	19/09/2004	04/10/2004	5,00 €	0,00 €	0,00 €

Si ha marcado todos los cobros pendientes para saldarlos y desea desmarcarlos, utilice el botón **Nada**.

Si la lista de cobros pendientes del cliente no visualiza completamente en pantalla, utilice el botón **Localizar** para buscar por número de factura o tiquet.

Para saldar definitivamente los cobros pendientes marcados, seleccione el **medio de pago** (efectivo, tarjeta, cheque, etc.).

Si el cliente entrega un efecto (cheque, pagaré, letra de crédito...) para saldar los cobros pendientes, introduzca el **número de efecto** y la **fecha del efecto**.

Finalmente, pulse **Tíquet** para imprimir un comprobante o **No imprimir** si no desea comprobante.

El botón **No imprimir** no podrá ser utilizado si está desactivada la propiedad **Ocultar botón no imprimir en las pantallas de cobros y pagos** de la configuración del terminal.

Nota: Si se cobra un documento el mismo día que se dejó pendiente, aunque sean arqueos distintos, se modificará automáticamente la forma de pago de la venta por la indicada en el cobro. Por este motivo el cobro no quedará registrado como cobro de una venta pendiente y no se visualizará desde el botón de función **Ver Cobros**.

## **Configuración**

---

Accede al experto de configuración de **FrontRetail**. Ver índice.

## **Consulta Ventas**

---

Accede a una pantalla de visualización de las ventas realizadas en la fecha actual:

**FACTURAS DE VENTA**

Aceptar   
 Cancelar   
 Filtro   
 Buscar   
 Imprimir   
 Modo   
 Abonar   
 Modificar

Serie	Número	Hora	Ver
001T	19	10:00:37	12
001T	18	17:24:24	8
001T	17	17:19:37	8
001T	16	17:18:31	8
001T	15	17:11:38	8

Fecha Inicio: 14/11/2001    Fecha Fin: 14/11/2001

Serie: 001T    Num: 19    Z: 4    Caja: 001    Cliente: SANDRA FERNANDEZ  
Dirección: c/ Mayor s/n  
Fecha: 14/11/2001    Hora: 10:00:37    Población: 28120 MOSTOLES  
Vendedor: 12 JORDI BARALDES

Referencia	Talla	Color	Descripción	Unid	Precio	Desc	Total
0100102612			CORBATA SEDA ARMAND BASI	1	49,82	0	49,82

Forma de Pago: EFECTIVO PTAS    8289 Pts

Moneda de visualización: Euros    Pts    €

Total bruto	42,95 €
Dto Comercial	0 %    0,00 €
Dto P.P.	0 %    0,00 €
Impuestos	6,87 €
Total Neto	49,82 €

Por defecto, al entrar en la **Pantalla de Consulta de Ventas**, se visualizan únicamente las ventas del día actual y del área de negocio del terminal que ejecuta la consulta. Con el botón **Filtro**, pueden consultarse las ventas por Tipo de Documento, por la Serie de los documentos, entre Fechas, por Cliente, por Estado, por Área de Negocio (caja) y por Vendedor.

Utilice el botón **Buscar** para localizar rápidamente un documento por número.

Con el botón **Imprimir**, se puede reimprimir una venta y seleccionar el diseño de impresión que se quiere utilizar.

**Abonar:** Crea un nuevo documento idéntico al seleccionado, pero con signo negativo. Este botón está oculto si el usuario tiene desactivada la propiedad **Abonar documento**. (Ver **Configuración – Tipos Empleado**).

**Modificar:** Para modificar el vendedor, cliente, descuento o forma de pago de una venta. Este botón está oculto si el usuario tiene desactivada la propiedad **Modificar documentos**. (Ver **Configuración – Tipos Empleado**).

### **Consulta departamento**

---

Permite localizar un artículo a través de la **Consulta de artículos**, filtrando previamente la selección por departamento, sección, familia y/o subfamilia.

### **Consulta marca**

---

Permite localizar un artículo a través de la **Consulta de artículos**, filtrando previamente la selección por marca y/o línea.

### **Copiar línea**

---

Por defecto, este botón inserta una nueva venta idéntica a la última línea de venta introducida. Para copiar cualquier otra línea de venta, selecciónela y pulse posteriormente el botón **Copiar línea**.

### **Costes**

---

Visualiza una pantalla con la siguiente información:

- Zona superior: Extracto de todas las compras realizadas de este artículo, indicando fecha de compra, proveedor, unidades y precio.

- Zona inferior: Precios ofertados por los diferentes proveedores que comercializan dicho producto, indicando si la oferta está vigente o caducada. (Estas ofertas se introducen desde **ICGManager**).

NOTA: Si un artículo no se ha comprado nunca, la zona inferior ocupará toda la pantalla.

## Descripción

---

Por defecto, permite cambiar la descripción de la última línea de venta introducida. Para hacer un cambio de descripción de cualquier otra línea de venta, selecciónela y pulse posteriormente el botón **Descripción**.

## Descuento por línea

---

Por defecto, el descuento se aplica sobre el precio de la última línea de venta introducida. Para hacer un descuento en el precio de cualquier otro artículo de la venta, selecciónelo y pulse posteriormente el botón **Descuento Línea**.

Este botón permite introducir hasta un máximo de cinco descuentos en cascada. Si únicamente desea introducir un descuento simple, introduzca el valor en el **1er descuento** y pulse seguidamente **Aceptar**.

Para que el botón **Descuento Línea** funcione correctamente, el tipo de usuario asociado al vendedor que realiza la venta debe tener activa la propiedad **Cambiar descuento por línea en la venta**. (Ver **Configuración – Tipo Empleado**).

## Descuento total

---

Permite introducir un descuento en porcentaje sobre el total de la venta actual.

- Si la tarifa de venta asociada a la venta es con impuestos incluidos, el descuento introducido se aplica sobre el total neto de la venta.
- Si la tarifa asociada es impuestos no incluidos, el descuento se aplica sobre la base imponible.

Para que el botón **Descuento total** funcione correctamente, el tipo de usuario asociado al vendedor que realiza la venta debe tener activa la propiedad **Cambiar descuento comercial en la venta**. (Ver **Configuración – Tipo Empleado**).

## **Diario cajas**

---

Visualiza un informe con el detalle de todas las ventas entre un rango de fechas y de un medio de pago totalizado por cliente:

The screenshot shows a software window titled 'Vista Preliminar'. At the top, there are navigation buttons for 'Página' (First, Previous, Next, Last) and 'Zoom' (Page, Screen, 100%). There are also 'Imprimir' and 'Salir' buttons. The main content area displays a report for 'TESORERIA: Diario de Cajas' dated 17/11/2001, Page 1. The report includes a header with 'Desde: 01/11/2001' and 'Hasta: 17/11/2001', and 'Cliente:' and 'Medio Pago:'. Below this is a table with columns: Fecha, Hora, Serie, Número, Fecha Doc., Medio de Pago, and Importe. The table lists transactions for two clients: '43000000' (Clientes varios) and '43010000' (SANDRA FERNANDEZ). A 'TOTAL ...' row is at the bottom of the table. The footer shows 'ICG Software' and 'Página: 1 De 1'.

Fecha	Hora	Serie	Número	Fecha Doc.	Medio de Pago	Importe
		<b>Cliente</b>	43000000	Clientes varios		
14/11/2001	17:11:38	001T	15	14/11/2001	EF EFECTIVO	31,79
14/11/2001	17:18:31	001T	16	14/11/2001	EF EFECTIVO	52,89
14/11/2001	17:19:37	001T	17	14/11/2001	EF EFECTIVO	26,23
14/11/2001	17:24:24	001T	18	14/11/2001	EF EFECTIVO	129,22
		<b>Cliente</b>	43010000	SANDRA FERNANDEZ		
14/11/2001	10:00:37	001T	19	14/11/2001	EF EFECTIVO	49,82
<b>TOTAL ...</b>						289,94

## Email

Permite enviar el documento vía e-mail como 'Documento adjunto' o directamente como mensaje, marcando o no la propiedad 'enviar como fichero de texto'. Para definir el diseño del e-mail, hay que crear un documento de texto.

El campo **Para** se completa automáticamente con el e-mail introducido en la ficha de cliente. Ya podemos pulsar el botón **Enviar**.

Para enviar e-mails, es necesario completar los parámetros de conexión que solicita la aplicación. (Ver **Configuración – Tipos Empleado**).

## Entrega a cuenta

Este botón permite visualizar todas las entregas a cuenta de los clientes e incluso introducir una nueva entrega a cuenta manualmente, sin necesidad de reservar artículos.

También puede recuperar una entrega a cuenta introducida anteriormente, pulse encima de la entrega a cuenta y se la cargará sobre la venta que estemos realizando al cliente, descontando el importe de la misma sobre el total del tíquet.

## Espera

---

Vuelve a la **pantalla de selección de vendedor/a**, quedando la venta en espera del vendedor asociado. Cuando, posteriormente, el vendedor inicia un nuevo proceso de venta, se recuperan los artículos de la venta en espera del vendedor.

## Estado

---

Permite asignar un estado al documento de venta actual. La creación de estados y asignación de los mismos a los diferentes tipos de documentos sólo puede realizarse en **ICGManager**.

## Etiquetas

---

Permite imprimir etiquetas de envío, indicando el número de bultos, el peso total, la agencia de transporte y las condiciones de envío.

## Fianza

---

La fianza es el dinero que existe en la caja al inicio del día o de un turno de trabajo. Con este botón, el usuario declara este fondo de caja inicial.

## Gráficas

---

Accede a las gráficas de ventas de **FrontRetail**. Consulte el apartado **Informes y Gráficas - Informes de ventas**.

## Importe línea

---

Por defecto, el cambio del importe total de una línea se aplica sobre la última línea de venta introducida. Para hacer un cambio de cualquier otra línea de la venta, selecciónela y pulse posteriormente el botón **Importe línea**.

Al cambiar el importe total de una línea de venta, se recalcula el precio de venta del artículo, a través del cociente entre el nuevo importe total introducido y las unidades de venta.

Para que el botón **Importe línea** funcione correctamente, el tipo de usuario asociado al vendedor que realiza la venta debe tener activa la propiedad **Cambiar total línea en la venta**. (Ver **Configuración – Tipo Empleado**).

## Informes

---

Accede a la completa colección de informes de ventas que incluye **FrontRetail**. Consulte el apartado **Informes y Gráficas - Informes de ventas**.

## Intervención

---

Cuando un vendedor tiene que utilizar un botón de función que no tiene asignado, otro usuario puede pulsar el botón **Intervención** para visualizar sus respectivos botones de función sin necesidad de dejar la venta en espera. Esta opción es de gran utilidad si el modo de trabajo es **impresión línea a línea** (Ver **Configuración – Terminales / Dispositivos**).

## **Inventario**

---

Botón para regularizar el stock de un almacén en una fecha.

Para introducir el inventario pulse el botón **Nuevo** y seleccione previamente la fecha.

Nota: Por cada día puede realizarse un único inventario. Si indica un día en el que ya existe un inventario se ofrece la posibilidad de cargarlo para poder consultarlo, añadir artículos o quitar artículos del inventario.

### Opciones Configurables

Respecto al inventario las opciones configurables son:

- **Por Usuario**, consulte **Configuración – Tipos Empleado – Acceso Fronts – Permisos**.
  - Descuadres inventario: Permite o no que el usuario tenga disponible el botón Descuadres.
  - Borrar inventario.
- **Por Terminal**
  - Podrá configurar por terminal o base de datos una plantilla de inserción de inventario añadiendo o suprimiendo aquellos campos que crea necesarios o no.
  - Filtrar stocks por almacén terminal. Por defecto aparecerá el almacén del terminal y dependiendo de si está activada esta propiedad o no se permitirá cambiar el almacén del inventario o no para evitar errores.  
Realizar un Inventario

Existen tres formas de entrar un inventario físico:

1. Introducción de un inventario físico manual
2. Importación de un inventario realizado con **TeleStock**

### 1. Introducción de un inventario físico manual

Este método es utilizado cuando se realiza un recuento manual de los artículos en stock de un almacén. Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Introducir el almacén. por defecto aparece el almacén del terminal. Para que el programa permita cambiar el almacén, el usuario debe tener desactivada la propiedad **Filtrar stock por almacén del terminal**.
2. Introducir la fecha del inventario. **FronCS** siempre interpreta que los stocks indicados en un inventario corresponden a la primera hora del día, por tanto, si el recuento se realiza a primera hora del día hay que poner la fecha actual. Si por el contrario el recuento se realiza a última hora del día, debe introducir como fecha de inventario la del día siguiente.
3. Introducir los artículos a inventariar:
  - **Uno a uno**: Introduciendo, en la casilla Ref/Cod.Barras, manualmente la referencia o código de barras del artículo o pulsando **F6** para seleccionar el artículo.

Cada vez que se introduzca un artículo el cursor se situará sobre la misma línea en la casilla **Unidades** situada a la derecha, donde podrá introducir las unidades contadas en este momento o pulsar **Intro** para que aparezca en la lista e indicarla después.

Si el stock de un artículo está distribuido en diferentes ubicaciones dentro del almacén, cada vez que introduzca el artículo aparecerá una línea nueva pero al buscar los posibles descuadres se tendrá en cuenta la cantidad acumulada de todas las líneas.

- **Un grupo de artículos:** Pulsando el botón **Añadir Artículos** aparecerá la pantalla de filtros de artículos:

The screenshot shows the 'Filtro Artículos' window with the following fields and options:

- Acceptar** (Accept) and **Cancelar** (Cancel) buttons.
- Tipo de Artículo:** Dropdown menu set to 'Todos'.
- Referencia:** Text input field.
- Descripción:** Text input field.
- Número Serie 1:** Text input field.
- Codi Barres:** Text input field.
- Talla:** Text input field.
- Tipo:** Dropdown menu set to '='.
- Dpto.:** Text input field.
- Sección:** Text input field.
- Familia:** Text input field.
- Subfamilia:** Text input field.
- Marca:** Text input field.
- Linea:** Text input field.
- Proveedor:** Text input field.
- Ubicación:** Text input field.
- Color:** Text input field.
- Incluir (Include) section:**
  - Escandallos
  - Descatalogados (indicated by a blue arrow)
  - Artículos con stock negativo

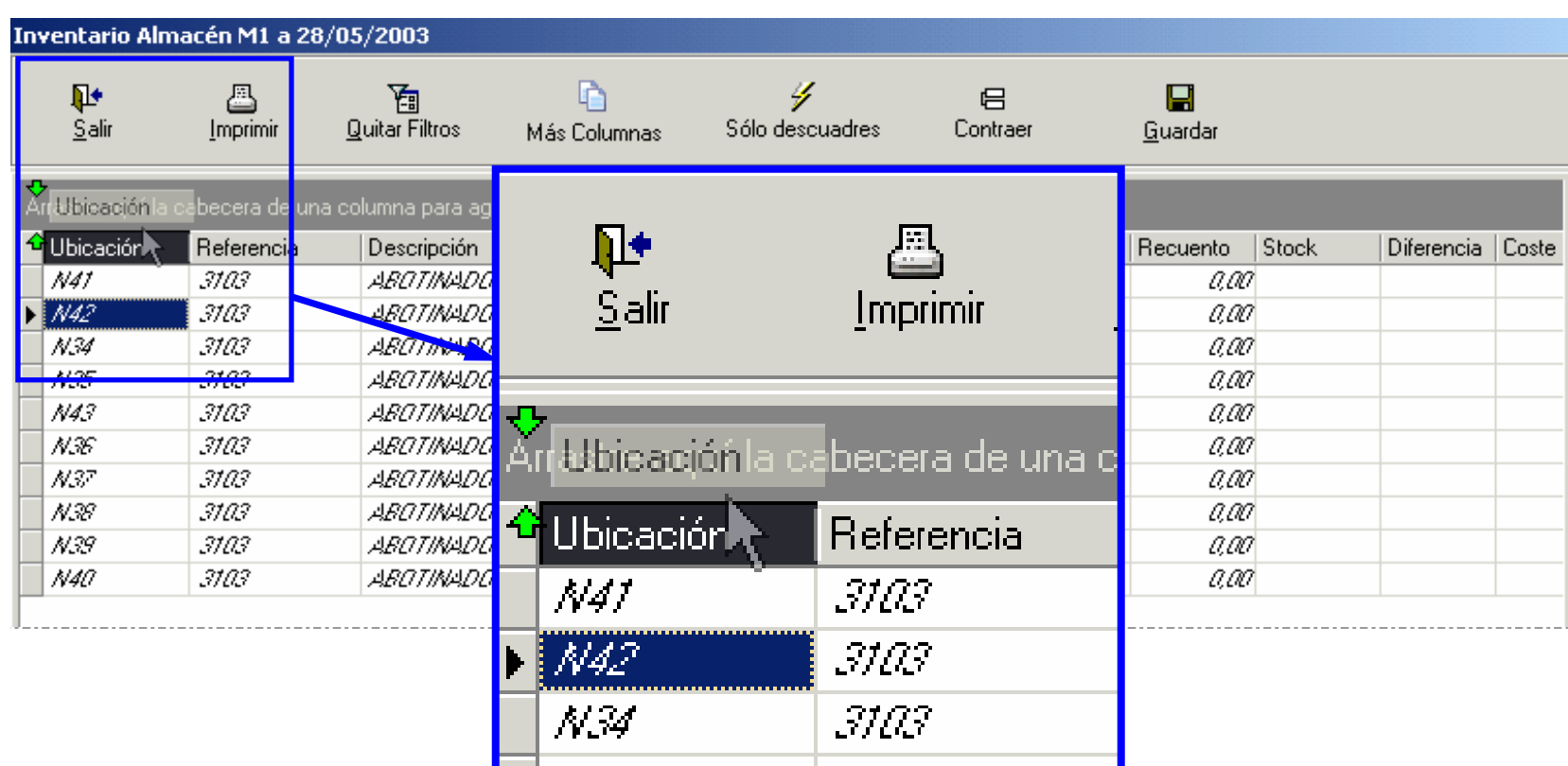
Una vez haya indicado las características que han de coincidir en todos los artículos a añadir, por ejemplo una familia o una marca, pulse **Aceptar** y se añadirán a la lista del inventario. Puede repetir esta operación cuantas veces desee pues se irán añadiendo los artículos a la lista.

Todos los artículos aparecerán con valor 0 en la columna **Recuento**. El número definitivo lo podrá introducir posteriormente.

Nota: Para que se incluyan los artículos con stock negativo debe marcar  la propiedad **Artículos con stock negativo** en la pantalla de filtros de artículos.

- Una vez haya introducido todos los artículos del inventario físico, puede imprimirlo para que el personal de almacén disponga del listado y proceda al recuento de unidades.

Para imprimir el inventario utilice el botón **Imprimir**. Si lo desea puede filtrar los artículos de la lista antes de imprimir, mediante el botón **Filtros**, o después de pulsar **Imprimir** pudiendo incluso agrupar por ubicación, referencia, etc.



Otra posibilidad es agrupar por un campo, en la imagen se puede apreciar como, en la pantalla que aparece después de pulsar **Imprimir**, se ha arrastrado el encabezado del campo **Ubicación** a la franja de color gris oscuro. De esta forma se genera el grupo ubicación desglosándose los artículos por ubicación. Para ver los artículos contenidos en cada ubicación pulse el botón **Contraer**, éste contrae y expande los grupos existentes.

En este momento puede decidir si introducir las unidades contadas ahora o en otro momento. Si desea hacerlo más tarde u otro día cierre la ventana de inventarios pulsando el botón **Salir** situado en la parte superior izquierda. Podrá volver a cargar este inventario accediendo al botón de función **Inventario**, pulsando **Nuevo** e introduciendo la fecha correspondiente a este inventario.

5. El siguiente paso es introducir las unidades contadas en el campo **Recuento**.

Para ordenar la lista por algún campo en concreto, ubicación, referencia, descripción, etc., pulse en el encabezado de la columna correspondiente:

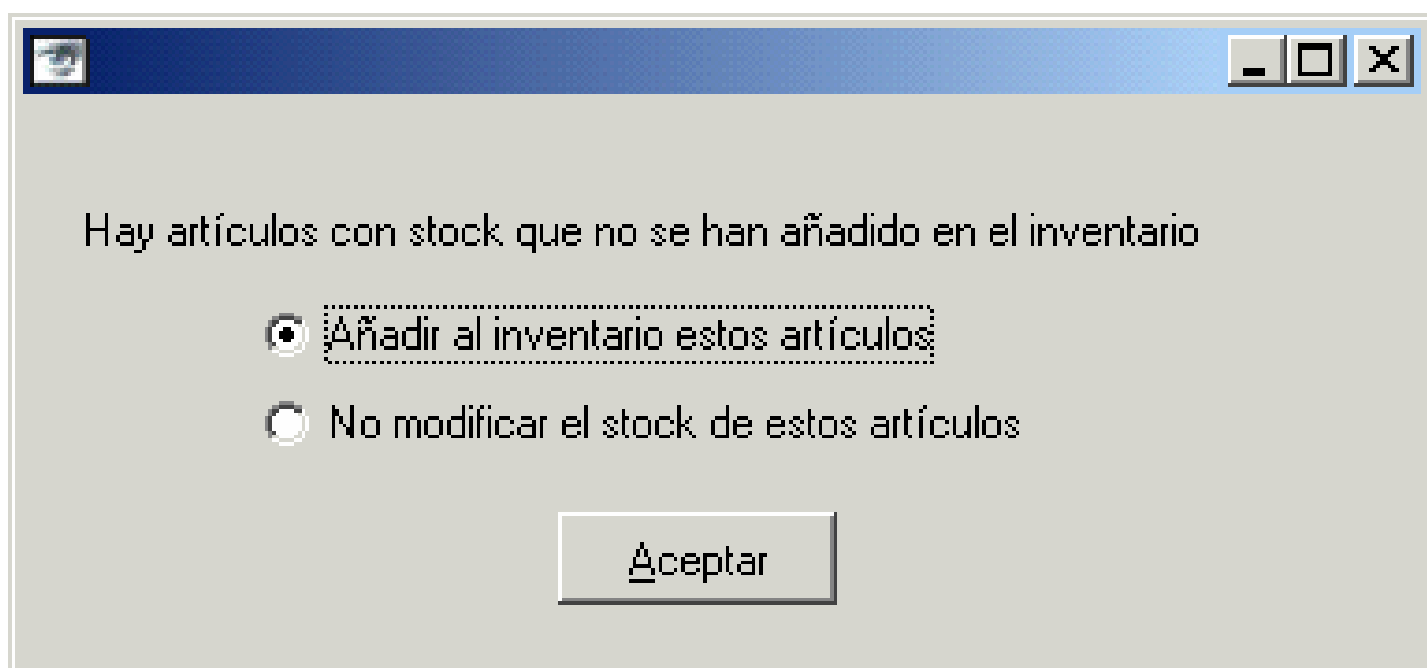
Ubicación	Referencia	Descripción	Talla	Color	Codi Barras	Recuento	Precio
N34	3103	ABOTINADO VELCRO 2CM	34	NEGRO	00020718	0	
N35	3103	ABOTINADO VELCRO 2CM	35	NEGRO	00020729	0	
N36	3103	ABOTINADO VELCRO 2CM	36	NEGRO	0002071	0	

6. Una vez introducidas las unidades contadas en el campo **Recuento** pulse el botón **Descuadres** para visualizar, como su propio nombre indica, los descuadres entre el inventario físico y el stock existente en la ficha del artículo de **FrontRetail**. Para evitar posibles errores de recuento, los descuadres no son definitivos. Todavía se está a tiempo, desde esta pantalla, de determinar cuál es el stock correcto.

Si el almacén no está a la vista, **FrontRetail** permite imprimir la lista de descuadres para comprobar

físicamente el stock real de los artículos descuadrados antes de regularizar.

Nota: Si el programa detecta que faltan artículos que tienen registro de stock en el almacén y no están cargados en la lista de recuento de stock, se le hará la siguiente pregunta:



**Hay artículos con stock que no se han añadido en el inventario:**

- a) **Añadir al inventario estos artículos:** Si selecciona esta opción se añadirá en la lista de descuadres todos los artículos que faltan indicándose, en la columna **Recuento**, el valor 0 para que posteriormente se genere en ellos un registro de regularización.
- b) **No modificar el stock de estos artículos:** Mediante esta opción no se añadirán los artículos que faltan y tampoco se regularizará su stock a 0. Si solamente desea regularizar los artículos incluidos en lista seleccione esta opción.

7. Una vez haya introducido el valor correcto del stock en la columna **Recuento**, seleccione el botón **Regularizar** para confirmar definitivamente el recuento.

Al pulsar este botón el programa calcula el stock resultante teniendo en cuenta los posibles traspasos, compras o ventas posteriores al día del inventario o durante éste respecto a la fecha del sistema.

Este informe visualiza las diferencias de stock así como las diferencias en valoración a costes e incluso a PVP según la tarifa seleccionada en la ficha del almacén. Consulte **Configuración – Terminales / Dispositivos – Almacén Terminal**. Una vez se ha regularizado, para volver atrás únicamente es posible borrando el inventario.

## 2. Importación de un inventario realizado con TeleStock

Si se dispone de un terminal **TeleStock**, el proceso a seguir para introducir todos los artículos inventariados con dicho terminal es el siguiente:

1. Introducir la fecha de regularización.
2. Introducir el almacén objeto del inventario.
3. Una vez conectado el terminal al puerto, pulsar el botón de **Importación**.
4. Deberá seleccionar el puerto donde tenga conectada la cuna.



5. Una vez conectado el terminal a la cuna, pulse **Importar**. Si dispone de varios movimientos, el programa preguntará qué movimiento quiere importar o todos los movimientos.

**TeleStock** puede descargar varios inventarios en un mismo proceso de importación. Por tanto, con la opción **Repetir Última Importación** no tiene que volver a importar artículos, sino únicamente seleccionar un inventario ya importado.

6. Una vez capturados los artículos, se visualizarán en la lista, pulse **Descuadres** y **Regularizar**.

Si hubiera alguna referencia que no existiera, en la base de datos, aparecería una lista con aquellos registros que no se han podido cargar.

## Márgenes

---

Visualiza un extracto de las líneas de venta indicando el coste unitario de cada uno de los artículos, el coste total de la venta, el beneficio, el margen sobre la venta (%Venta) y el margen sobre el coste (%Compra).

## Mensajes

---

Permite introducir un mensaje dirigido a otro punto de venta, local o remoto. Puede seleccionar a qué almacenes va dirigido el mensaje (puede seleccionar más de uno) y en qué rango de fechas debe visualizarse.

NOTA: Los mensajes se visualizan al entrar en la aplicación.

## Moneda

---

Permite cambiar la moneda del documento. Si el documento ya tiene líneas de venta, realiza la conversión automática de los importes en función del tipo de cambio.

## Números de serie

---

Si los artículos se diferencian unitariamente por número de serie, con este botón puede seleccionar el número de serie o los números de serie (más de 1 unidad de venta) correspondiente al artículo de la última línea de venta introducida. Para entrar los números de serie de cualquier otra línea de venta, selecciónela primero y pulse el botón **Números de serie**.

En la pantalla de números de serie, se generan tantas posiciones como unidades tiene la línea de venta.

En cada posición, hay que entrar un número de serie. Con el botón **Buscar** o con la tecla F6, se mostrarán todos los números de serie disponibles en stock en el almacén asignado. Si desmarca la opción **Mostrar sólo números de serie en stock del almacén**, se visualizarán todos los números de serie del artículo, estén o no en stock.

Existe una forma rápida de introducir los números de serie de un artículo. Normalmente, los números de serie de un mismo artículo, aunque sean alfanuméricos, se diferencian en los últimos dígitos. Si, por ejemplo, ha introducido el número de serie “AXUG000802” y el siguiente número de serie se diferencia únicamente en los dos últimos dígitos, bastará con digitar en la siguiente posición un punto y las dos últimas cifras (“.45”) para obtener el número de serie “AXUG000845”.

Con el botón **Proponer**, la aplicación asigna automáticamente para cada unidad, un número de serie (del artículo en cuestión) que esté en stock en ese momento. El programa asigna los números de serie por el método FIFO (El primero en entrar, es el primero en salir). Es decir, propondrá aquellos que lleven más tiempo en stock.

Si dispone de lector de códigos de barras, también puede pasar el número de serie.

El botón **Proponer todos** es análogo al anterior, pero asigna números de serie a todos los artículos del documento.

El botón **Entrar todos** permite introducir manualmente todos los números de serie de todos los artículos del documento de venta actual.

El botón **Copiar** asigna el mismo número de serie al número de posiciones indicado. Este botón es muy útil cuando se trabaja con números de lote, ya que todas las unidades tendrán la misma numeración.

El botón **Numerar** asigna números de serie correlativos al número de serie introducido.

El botón **Generar** se utiliza para serializar artículos que carecen de esta numeración. Para ello crea números de serie teniendo en cuenta los ya introducidos en el programa.

## Ocultar línea

---

Por defecto, este botón oculta la última línea de venta introducida. Para ocultar cualquier otra línea de la venta, selecciónela y pulse posteriormente el botón **Ocultar línea**.

Las líneas ocultas afectan de igual forma al stock y al importe total de una venta que una línea normal. La única diferencia es que estas líneas no aparecen en la impresión del documento.

## Pago Entes

---

Este botón es específico de la versión para Sudamérica. No tiene ninguna utilidad en España.

## Pagos

---

Utilice este botón para hacer salidas de dinero de la caja. Seleccione el **medio de pago**, introduzca el **importe** y un **comentario**.

Finalmente, pulse **Tíquet** para imprimir un comprobante o **No imprimir** si no desea comprobante. El botón **No imprimir** no podrá ser utilizado si está desactivada la propiedad **Ocultar botón no imprimir en las pantallas de cobros y pagos** de la configuración del terminal.

## Precios

---

Permite realizar una consulta del precio de un artículo introduciendo su respectivo código de barras.

Por defecto, el precio se visualiza en la tarifa asociada a la venta actual. Con el botón **Otras tarifas** se visualizan todas las tarifas de venta.

## **Préstamos**

---

Utilice este botón para realizar préstamos o para cancelarlos. En la lista de la izquierda de la pantalla de préstamos se visualizan los artículos para vender, y en la lista de la derecha los artículos prestados.

Para pasar de una lista a otra, pulse los botones:

- **Prestar**: Pasa un artículo de la lista de venta (izquierda) a la lista de préstamos (derecha). Al pasar un artículo a préstamos, el **Stock** de éste en el almacén asignado al terminal se decrementa en las unidades prestadas y el campo **Prestado** se incrementa.
- **Facturar**: Pasa un artículo de la lista de préstamos (derecha) a la lista de venta (izquierda). El **Stock** del artículo quedará igual (ya se había desestocado en el momento de realizar el préstamo) y el valor de **Prestado** se decrementará.
- **Devolver**: Devuelve al stock un artículo prestado. Al devolver un artículo, el **Stock** vuelve a incrementarse y el campo **Prestado** se decrementa.

Utilice los botones **Actual** y **Todo** para imprimir un comprobante del préstamo.

**PRÉSTAMOS**

Salir

**ARTÍCULOS EN VENTA** **ARTÍCULOS PRESTADOS**  Imprimir datos de la empresa

Uds	Descripción	Talla	Color	Precio

Uds	Descripción	Talla	Color
1	BAÑADOR NIÑO	28	AZUL MAR

Prestar  
Facturar  
Devolver

Referencia:  C. Barras:

Prestamo:   Fecha:

Vendedor:

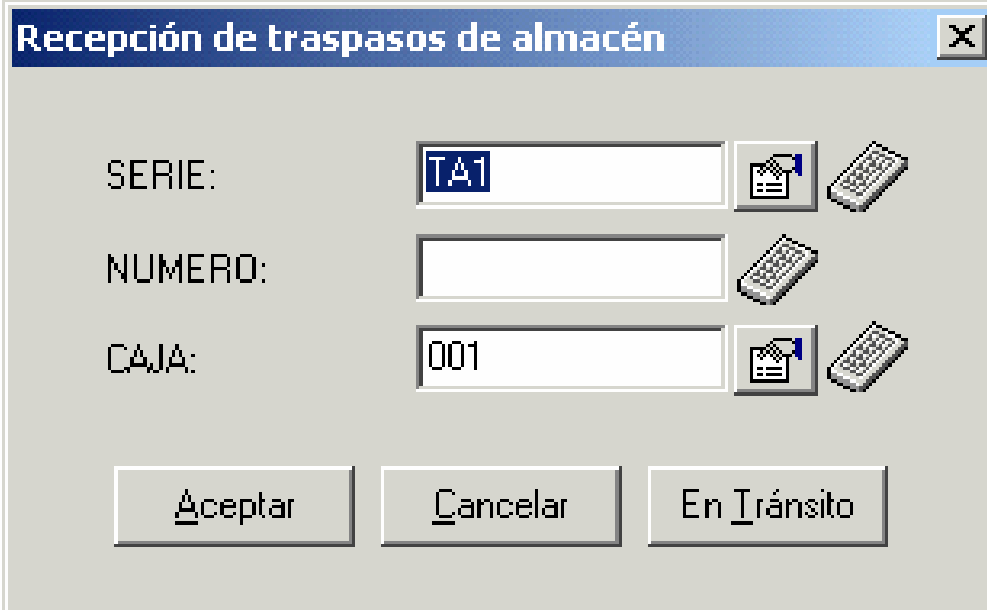
Observe que al situarse encima de una línea, aparecen los datos del artículo y los del documento del préstamo que se generó.

## Recibir Traspaso

Sirve para recepcionar traspasos “en tránsito”, es decir, que ya han salido del almacén origen pero aún no han llegado al almacén destino. Para utilizar el stock en tránsito debe activar la propiedad **Confirmar recepción de traspasos** en **Configuración – Empresa – Pestaña Stocks**.

Su funcionamiento es sencillo, indique la serie, número y la caja del traspaso a recibir y pulse **Aceptar**. Si los datos son correctos esta pantalla desaparecerá, sin embargo, si ya se

ha recibido o no existe tal traspaso se indicará un mensaje de error.



Recepción de traspasos de almacén

SERIE: TA1

NUMERO:

CAJA: 001

Aceptar Cancelar En Tránsito

El botón **En Tránsito** muestra la lista de artículos que se encuentran en esta situación. Este informe está diseñado para imprimirlo en impresora con papel tamaño A4. Para obtenerlo por una impresora de tíquets, puede hacerlo desde el botón de función **Traspaso Stocks**, pulsando el botón **Recibir**, seleccionando el traspaso “en tránsito” a imprimir y pulsando el botón **Imprimir**.

Nota: Si el almacén destino coincide con el del terminal que desea recibir el traspaso, se recibe directamente, si no coincide, se comprueba si el usuario actual tiene permiso para cambiar el almacén (ver **Configuración – Terminales/Dispositivos - Configuración Terminal**). Si lo tiene se da un mensaje avisando que se va a recibir el traspaso aunque sea de otro almacén y se permite cancelar la recepción o continuar adelante, por otra parte, si el usuario no tiene permiso para cambiar el almacén da un mensaje conforme no es posible recibir el traspaso desde ese terminal.

## Recibos

Este botón de función permite la impresión de recibos desde el mismo documento de venta. Además, si se tiene

configurado un diseño de cheque, pulsando el botón recibo, y seleccionado el diseño oportuno, se podrá imprimir, un cheque ya completado, para que el cliente solamente tenga que firmarlo, y así efectuar el pago.

## **Recuperar venta**

---

Como el propio nombre indica, sirve para recuperar una venta mantenida en espera a través del botón **Venta espera**.

## **Referencia**

---

Si se dispone de un terminal con pantalla táctil, el botón **Referencia** presenta un teclado alfanumérico para introducir la referencia de un artículo alfanumérica.

## **Repetir Z**

---

Permite repetir, e imprimir, un arqueo Z ya realizado pudiendo indicar de nuevo los importes recaudados por medio de pago.

## **Reservas**

---

Permite realizar reservas de artículos. Consulte **Operativa de Venta – Reservar Artículos**.

## **Salir**

---

Finaliza **FrontRetail**.

## **Seguimiento**

---

Una vez introducido un número de serie, visualiza todos los movimientos donde este número de serie ha participado: compras, ventas, trasposos de almacén, órdenes de

fabricación, etc., indicando en su caso la fecha del movimiento, el cliente o proveedor (en el caso de ventas o compras) y los almacenes relacionados con el movimiento.

## Stock

Por defecto, este botón realiza una consulta de stocks por almacén del último artículo introducido en la venta. Para consultar el stock por almacén de cualquier otro artículo de la venta, selecciónelo y pulse posteriormente el botón **Stock**.

**VISUALIZACIÓN DE STOCKS**

REFERENCIA: **01002013019** UD. MEDIDA: **Unidades**

DESCRIPCIÓN: **CAMISETA 51380 CUSTO LINE**

Salir Vender Unidades Prestados

	S	M	L	XL
0	0	0	2	1
0	0	1	3	0

Almacén	Stock	Pedido	Depósito	A Servir	Prestado	En Fab.	Mínimo	Máximo	Ubicación
ALMACÉN 1	3								

	STOCK	PEDIDO	DEPOSITO	A SERVIR	PRESTADO	EN FABRICACION
TOTALES:	3	0	0	0	0	0

Si el artículo tiene tallas y colores, la consulta de stock visualiza en la parte superior el stock total existente del artículo para cada una de las tallas y colores.

Pulsando en la intersección entre una talla y un color, en la parte inferior se visualiza información referente a stock de la talla y color seleccionados de todos los almacenes de la empresa.

Si el artículo no tiene tallas y colores, se visualiza directamente cómo está distribuido el stock del artículo en los diferentes almacenes de la empresa.

Por cada uno de los almacenes de la empresa, se visualiza la siguiente información:

- **Stock**: Stock real disponible.
- **Pedido**: Unidades de los pedidos de compra pendientes de recibir.
- **Depósito**: Unidades cuyo proveedor ha dejado en depósito, es decir, que pueden ser devueltas al mismo si no se produce la venta.
- **A Servir**: Unidades de los pedidos de venta y reservas realizadas por los clientes pendientes de servir.
- **Prestado**: Unidades que se han dejado en depósito a los clientes. Si desea consultar a qué clientes se ha prestado cada una de las unidades, pulse el icono de **Prestado**.
- **En fabricación**: Sólo es diferente de cero para los artículos compuestos o kits que tienen órdenes de fabricación en curso.
- **Mínimo**: Stock mínimo que desee mantener del artículo.
- **Máximo**: Stock máximo que quiera mantener del artículo.

**Ubicación:** Campo alfanumérico de cuatro dígitos que permite determinar la localización física del artículo dentro del almacén. Este campo es utilizado para ordenar los artículos en los procesos que afectan al almacén: inventarios físicos, trasposos de almacén, etiquetas, etc.

### **Tarifa 1**

---

Cambia la tarifa asociada a la venta actual por la número 1.

### **Tarifa 2**

---

Cambia la tarifa asociada a la venta actual por la número 2.

### **Tarifa 3**

---

Cambia la tarifa asociada a la venta actual por la número 3.

### **Tarifa 4**

---

Cambia la tarifa asociada a la venta actual por la número 4.

### **Total 1 Imprimiendo**

---

Este botón es un acelerador que permite finalizar la venta actual asignando la forma de pago, el diseño y el tipo de documento que haya asignado para ese **total rápido**, consulte el apartado **Configuración – Tipo Empleados – Acceso Front – Totales Rápidos** e imprimiendo el tíquet sin pasar por la **pantalla de cobro**. Útil en establecimientos de venta rápida.

### **Total 1 Sin imprimir**

---

Este botón es un acelerador que permite finalizar la venta actual asignando la forma de pago y el tipo de documento que haya asignado para ese **total rápido**, consulte el apartado **Configuración – Tipo Empleados – Acceso Front – Totales Rápidos** número 1 sin pasar por la **pantalla de**

**cobro** y sin imprimir el tíquet. Útil en establecimientos de venta rápida.

### **Total 2 Imprimiendo**

---

Este botón es un acelerador que permite finalizar la venta actual asignando la forma de pago, el diseño y el tipo de documento que haya asignado para ese **total rápido**, consulte el apartado **Configuración – Tipo Empleados – Acceso Front – Totales Rápidos** e imprimiendo el tíquet sin pasar por la **pantalla de cobro**. Útil en establecimientos de venta rápida.

### **Total 2 Sin imprimir**

---

Este botón es un acelerador que permite finalizar la venta actual asignando la forma de pago y el tipo de documento que haya asignado para ese **total rápido**, consulte el apartado **Configuración – Tipos de Usuario – Acceso Front – Totales Rápidos** número 2 sin pasar por la **pantalla de cobro** y sin imprimir el tíquet. Útil en establecimientos de venta rápida.

### **Traspaso Stocks**

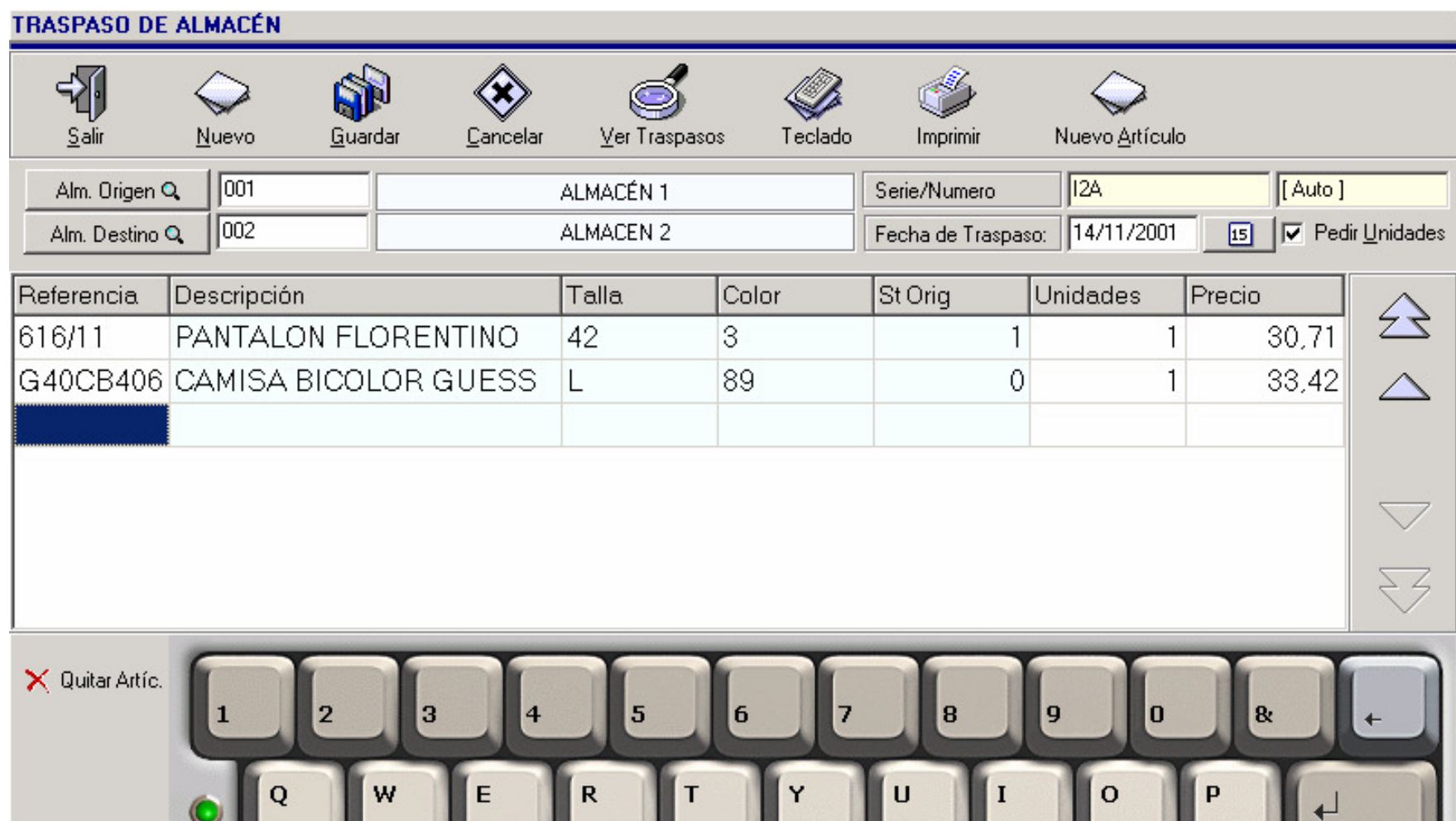
---

Permite traspasar artículos de un almacén a otro. Para ello, seleccione el almacén origen, el almacén destino, y la fecha de traspaso:

Para añadir artículos a la lista del traspaso,

- Introduzca una referencia de artículo en el campo de **Referencia**.
- Introduzca un código de barras en el campo de **Referencia**.

- Pulse en el botón **Nuevo artículo** para realizar una búsqueda a través de la **consulta de artículos**.



Pulse **Guardar** para confirmar el traspaso. En este momento se desestocan los artículos en el almacén origen y se estocan en el almacén destino.

Pulse **Ver traspasos** para consultar la lista de traspasos realizados.

Pulse **Imprimir** e indique qué datos desea se muestren en el comprobante impreso del traspaso.

Nota: Los costes se mostrarán únicamente con el mismo número de decimales que la moneda en que estén expresados.

## Venta espera

Existen dos botones de función en la aplicación para mantener una venta en espera: **Espera** y **Venta espera**.

El primero, **Espera**, sirve para mantener una venta en espera, que únicamente puede recuperar el vendedor que la ha realizado hasta el momento. Esta opción es de gran utilidad cuando varios vendedores deben compartir el mismo terminal de trabajo pero no comparten ventas. Desde el principio de la venta hasta el final, un cliente no es atendido por varios vendedores. De la misma forma, un vendedor no puede atender varios clientes simultáneamente.

Con el segundo, **Venta espera**, el vendedor mantiene la venta del cliente en espera, y ésta puede ser recuperada por cualquier otro vendedor del establecimiento. De la misma forma, el vendedor que deja la venta en espera, puede a partir de este momento realizar nuevas ventas a diferentes clientes.

### **Ventas artículo**

---

Este botón presenta un extracto de todo el histórico de ventas realizadas del artículo seleccionado, indicando el cliente, la fecha de venta, las unidades, el precio de venta y el descuento.

Con el botón **Por meses** se visualiza una comparativa de ventas mensuales entre el año actual y el anterior, indicando unidades de venta, importe y el margen comercial.

### **Ventas cliente**

---

Este botón presenta un extracto de todo el histórico de ventas realizadas al cliente seleccionado en la venta actual, indicando el artículo, la fecha de venta, las unidades, el precio de venta y el descuento.

Existen además varios filtros para concretar los datos a visualizar: Detallar Números de Serie, Precios con IVA

incluido, Ver préstamos y filtro por Caja. Recuerde que la caja se compone de los tres primeros dígitos del área de negocio. Por defecto se muestra la caja actual.

Con el botón **Por meses** se visualiza una comparativa de ventas mensuales entre el año actual y el anterior, indicando unidades de venta, importe y el margen comercial.

## **Ver Cobros**

---

Este botón visualiza en pantalla un listado de todos los cobros realizados de ventas que se habían realizado a crédito.

Con el botón **Fecha** se puede filtrar el listado entre un rango de fechas.

Utilice el botón **Imprimir** para obtener la lista de cobros realizados impresa.

Nota: Para que aparezca un cobro, éste debe haber sido realizado con fecha distinta a la de la venta que paga. Es decir, si realizo la venta hoy con forma de pago pendiente y la cobro hoy no aparecerá en esta lista, sin embargo, si la cobro otro día sí aparecerá. Esto es debido a que al ser el mismo día se modifica la forma de pago de la venta por la del cobro.

## **X**

---

Realiza un arqueo de caja X o arqueo parcial. Consulte el apartado **Informes y Gráficas - Arqueos de caja**.

## **Z**

---

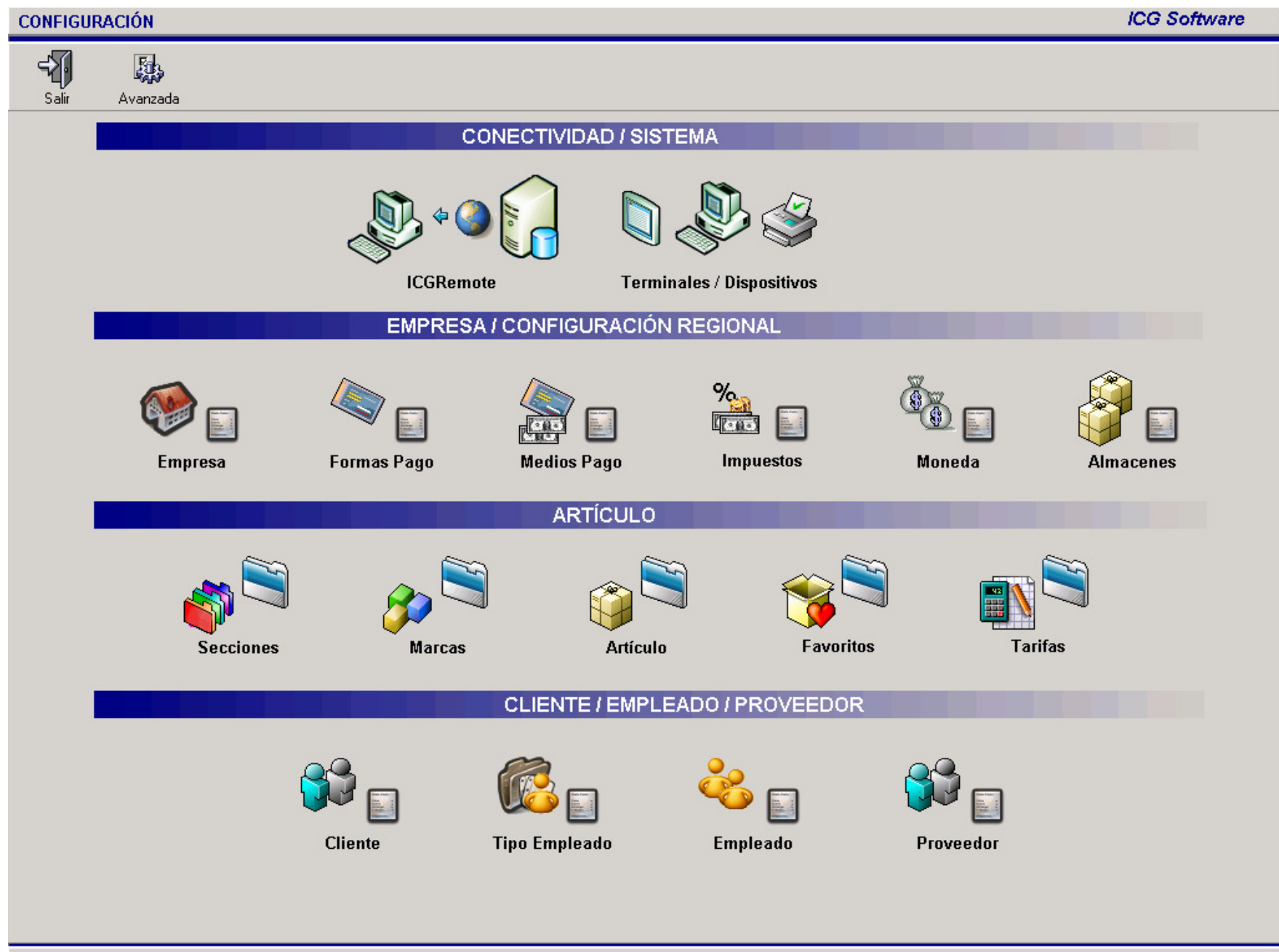
Realiza un arqueo de caja Z o arqueo de cierre de caja. Consulte el apartado **Informes y Gráficas - Arqueos de caja**.



## **Configuración**

A la configuración de **FrontRetail** se puede acceder de dos maneras distintas:

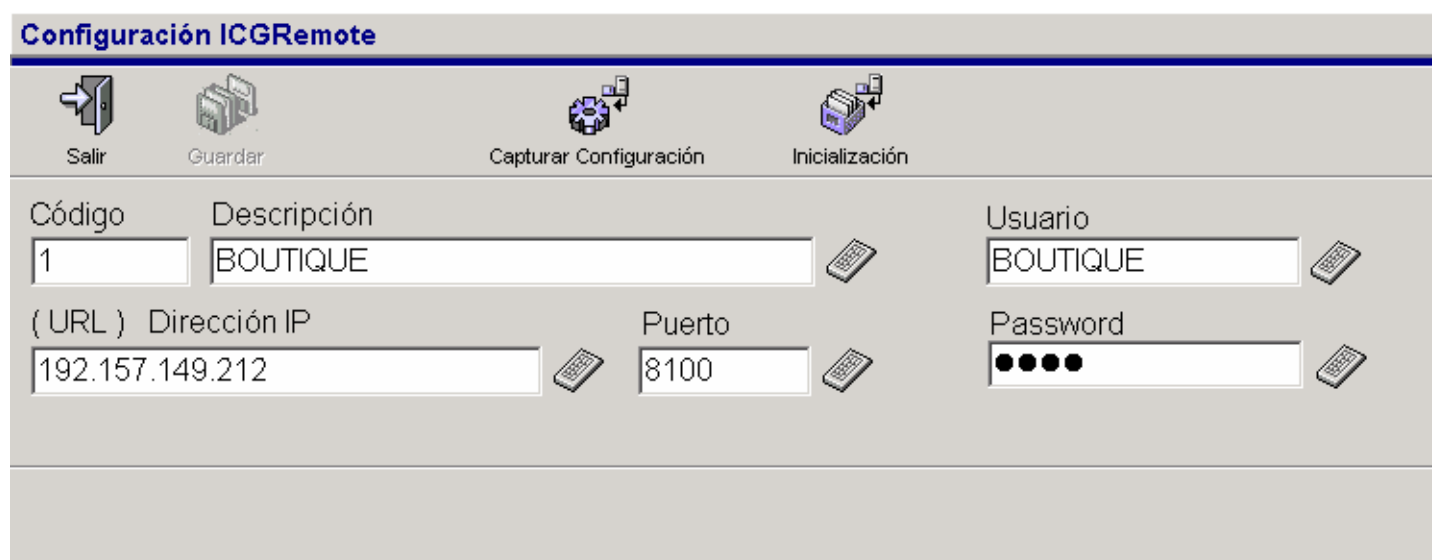
1. Pulsando **F10**.
2. Pulsando el botón de función **Configuración**.



Esta es la pantalla principal de configuración. Desde aquí se pueden acceder a todos los apartados de configuración.

## ICGRemote

En instalaciones multitienda, las comunicaciones remotas entre el software de gestión central **ICGManager5 SQL** y los distintos **FrontRetail** de cada una de las tiendas se realizan utilizando **ICGRemote**.



Código	Descripción	Usuario
1	BOUTIQUE	BOUTIQUE

( URL ) Dirección IP	Puerto	Password
192.157.149.212	8100	●●●●

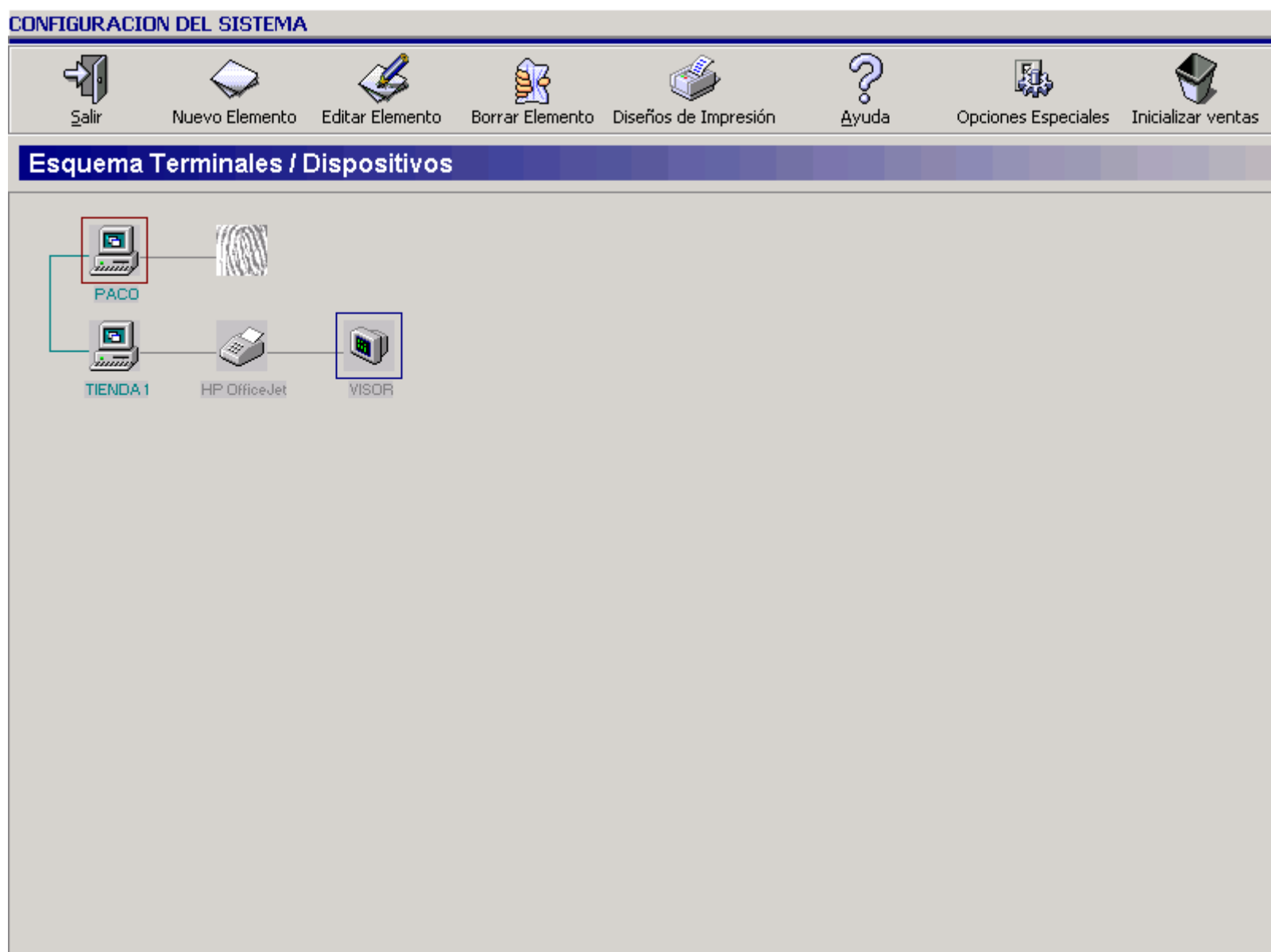
En la opción de **ICGRemote** de la configuración de **FrontRetail** se deben indicar los datos de conexión con la central (dirección IP de la central y puerto de comunicaciones utilizado, así como usuario y contraseña que identifican a este Front). Tras ello, ya podrá capturarse la configuración definida e inicializarse los datos desde central.

El funcionamiento y configuración de estas comunicaciones se detalla en el manual específico de **ICGRemote**.

## Terminales / Dispositivos

Desde esta opción se configuran los valores por defecto y el modo de funcionamiento de cada uno de los terminales punto de venta de la red, así como periféricos (impresoras, scanners, etc.) conectados a cada uno de los terminales.

En pantalla se visualizan todos los terminales que se han dado de alta en el programa así como sus periféricos asociados.



- Botón **Nuevo Elemento**: Para añadir un nuevo dispositivo sitúese encima del terminal al que quiera añadir un nuevo periférico y pulse este botón. En la pantalla que aparece debe escoger el periférico a añadir y a continuación configurarlo.

- Botón **Editar Elemento**: Seleccione el dispositivo que desea editar (haciendo clic sobre él) y pulse este botón.
- Botón **Borrar Elemento**: Borra el dispositivo seleccionado (enmarcado con un cuadro azul).
- Botón **Diseños de Impresión**: Una vez tenga definidas las impresoras y los diseños de documento, desde el botón de **Diseños de Impresión**, defina para cada terminal y tipo de documento, las impresoras y diseños.

Si dispone de e-mail, puede también asignar el diseño que se enviará por correo (para configurar los envíos por e-mail, ver **Configuración – Tipo Empleados**)

Para seleccionar una impresora o diseño pulse dentro de la casilla **F6**.

- Botón **Ayuda**: Muestra el manual de usuario.
- Botón **Opciones Especiales**: Estas opciones no son para uso normal por lo que se recomienda que sean ejecutadas, si es necesario, por un distribuidor autorizado por ICG® o por orden de un técnico de ICG® y siempre habiendo realizado previamente una copia de seguridad.
- Botón **Inicializar Ventas**: Este botón permite **borrar** todos los arqueos, cobros y pagos, contadores de las series de documentos, stocks, albaranes, pedidos y facturas de venta y la tesorería. Por ello ICG® recomienda realizar una copia de seguridad antes de acceder a esta opción.

## **Configuración del Terminal**

---

Para acceder a la configuración del terminal, sitúese encima del terminal en cuestión y pulse **Editar Elemento**.

NOTA: El terminal en el que se encuentra usted trabajando aparecerá enmarcado con un cuadro rojo mientras que el seleccionado aparecerá con un cuadro azul.

### **PESTAÑA GENERAL:**

#### **Directorio de Datos**

Ubicación de la base de datos GENERAL en SQLServer.

#### **Empresa de Gestión**

Por defecto el programa asigna siempre la empresa 1, Si quiere cambiarla sólo deberá modificar el número. Para que se hagan efectivos los cambios es necesario salir a Windows y entrar de nuevo a la aplicación.

#### **Trabajar con usuarios**

Si el terminal seleccionado actúa de servidor de terminales remotos (Terminal Server) en una Solución Intranet para Comercios, hay que marcar esta propiedad.

Ejemplo: Si el nombre del servidor es SERVIDOR y el del terminal remoto es TPV, cuando ejecutemos una instancia remota de SERVIDOR en el terminal TPV, la aplicación no puede saber que el terminal que ejecuta la instancia es un terminal remoto. Si además, tenemos varios terminales remotos, todos ellos tomarán la configuración de SERVIDOR, a nivel de valores por defecto, modo de funcionamiento y periféricos, sin haber ninguna diferencia entre ellos.

Para tener configuraciones diferentes para cada uno de ellos, marcaremos la propiedad **Trabajar con usuarios** en el SERVIDOR, y añadiremos nuevas configuraciones de terminal (TPV1, TPV2,...) con el botón **Nuevo elemento**.

Para diferenciar entre instancias remotas, el nombre de usuario de la conexión de Terminal Server se deberá corresponder con el nombre asignado al terminal en la configuración del sistema, es decir, si añadimos un nuevo terminal en el Front con el nombre TPV1, el nombre de usuario de la conexión de Terminal Server deberá ser también TPV1.

## CONFIGURACIÓN CAJA:

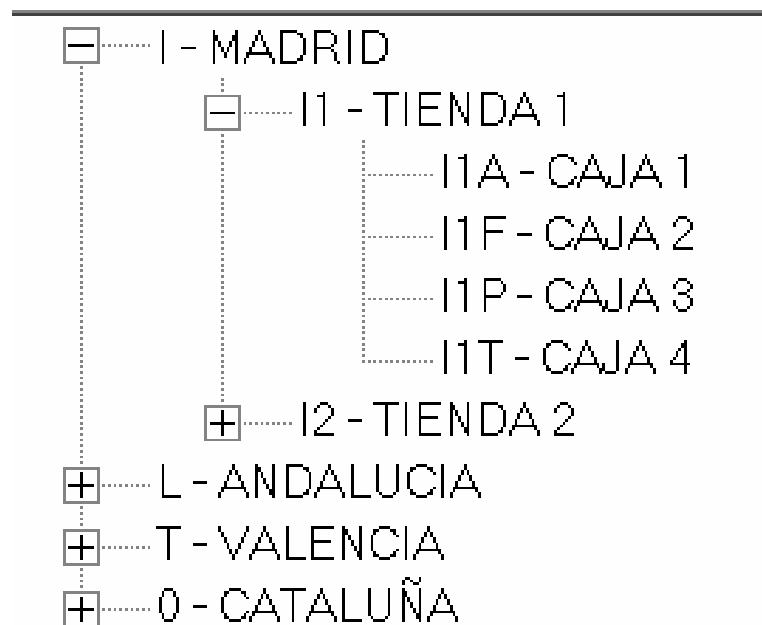
### Caja

Este campo identifica la caja (serie) asignada a este terminal. Cuando se realiza un cierre de caja, se asigna el mismo número de cierre a todos los documentos realizados desde este terminal.

NOTA: Un cierre de caja SÓLO puede tener documentos de una misma fecha. Cuando se realiza un cierre de caja, la suma de importes de todos los tíquets que pertenecen a este cierre se contabiliza en un único asiento contable; las facturas de venta se contabilizan por separado una a una.

En instalaciones con varios terminales locales o remotos, con comunicaciones con un **ICGManager** central, es muy importante configurar las áreas de negocio en una estructura que permita totalizar y subtotalizar la estadística de ventas en función de los diferentes centros de costes y de negocio de la organización.

## Ejemplo de estructura de áreas de negocio multinegocio:



1er nivel: Zona

2º nivel: Número de tienda

3er nivel: Número de caja

## Series por documentos de venta

Para poder tener numeraciones de documentos correlativas e independientes para diferentes documentos, hay que asignar series diferentes para documentos diferentes. ICG recomienda que las series de los documentos tengan como raíz la “Caja” del terminal más un dígito adicional que identifica el tipo de documento.

## Series por documentos de compra

Igualmente se deben indicar la serie que se utilizará en Front para los albaranes de compra.

## Código almacén terminal

Será el que aparecerá por defecto al realizar una venta desde el terminal, y del que se desestocarán los artículos de venta. Para crear o modificar el almacén pulse Fichero en la pantalla de selección de almacenes.

**TERMINAL:****Formas de pago importes positivos**

Cuando realicemos una venta desde el Front y el importe total sea positivo aparecerá por defecto aquella forma de pago que aquí le hayamos asignado.

**Formas de pago importes negativos**

Cuando realicemos una venta desde el Front y el importe total sea negativo aparecerá por defecto aquella forma de pago que aquí le hayamos asignado.

**Tarifa por defecto**

Si un cliente no tiene asignada ninguna tarifa, se aplicará la aquí indicada.

**Próximo número de arqueo**

Informa del número que asignará al realizar un arqueo desde el Front, la numeración es automática.

**Próximo número de pago**

Informa del número que asignará al realizar un pago desde el Front, la numeración es automática.

**Pedir vendedor para cada operación**

Marque esta propiedad si quiere que al finalizar cada venta se vuelva a pedir el vendedor. De utilidad cuando hay varios vendedores en una misma caja.

### Preguntar si asociar un cliente al realizar un total

Marque esta propiedad si desea que al seleccionar el tipo de documento (albarán, factura, tíquet...), se deba asignar un cliente a la venta obligatoriamente.

### Trabajar con control de presencia de empleado

Marque esta propiedad si desea llevar un control de la hora de entrada y salida así como de las horas trabajadas de cada empleado. Para poder trabajar con control de presencia debe asignar un **password registro** a cada empleado (ver **Configuración - Empleado**).

### Activar control por terminal

Solamente se muestra si se activa la propiedad anterior. Si marca esta propiedad, cuando se registre un empleado, se habrá registrado en todos pero solamente se verá en este. Para que sea visible en otros terminales, debe registrarse en ellos. Si registra su salida, habrá salido para todos.

### Mostrar información de los arqueos

Active esta propiedad si desea que al realizar un arqueo X o Z se visualicen los importes totales de ventas del día. Si no está activa, el arqueo se realiza igualmente pero los empleados no podrán ver el total de las ventas realizadas.

NOTA: Si está desactivada los empleados no podrán comparar el importe de las ventas realizadas hasta el momento, con el dinero de caja, de utilidad en caso de reclamación de algún cliente en cuanto a un error de cambio. Para estos casos se utiliza el botón **X** que no realiza el cierre definitivo, aunque con esta propiedad desactivada pierde toda su utilidad.

### Ocultar el botón de No Imprimir en la pantalla de total

Marque esta propiedad para obligar al empleado a imprimir todas las ventas realizadas.

### Ocultar el botón de No Imprimir en las pantallas de cobros y pagos

Active esta propiedad para obligar al empleado a imprimir todas las entradas o salidas de dinero.

### Ocultar el botón de Reimprimir en la pantalla de selección de vendedores

Marque esta propiedad cuando no desee que se pueda imprimir un documento más de una vez.

### Impresión Línea a Línea

Activando esta propiedad se irán imprimiendo los artículos a medida que se vayan introduciendo. Esta opción está muy recomendada para supermercados, ya que se realizan ventas con introducción de muchos artículos y así se invierte menos tiempo para la impresión y el cobro de la venta.

Nota: Si se activa esta propiedad no se aplicarán las ofertas excepto si son del tipo 3x2 y se indican, según este ejemplo, las tres unidades en la misma línea, p.ej.: 3+ referencia.

### Mostrar en la pantalla de totales, los diseños de impresión del grupo:

Los diseños de impresión se pueden asociar a un grupo de diseños. Si activa esta propiedad solamente estarán disponibles los diseños de impresión del grupo aquí indicado.

### Filtrar ventas por caja

Si se activa esta propiedad, no se permite consultar las ventas de otras cajas. Solamente se muestran las de la caja correspondiente al terminal donde se consultan. Afecta a las ventas en espera, a la consulta de ventas (botón de función), estadísticas y a los informes.

### Filtrar stocks por almacén del terminal

Si se activa esta propiedad, al pulsar el botón de función **Stock** solamente se muestran los stocks existentes en el almacén asignado para este terminal. Impidiendo que se puedan ver los stocks de los demás almacenes.

Además, si se activa esta propiedad, el botón de función **Recibir Traspasos** solamente permitirá recibir los que tengan como almacén destino el del terminal.

### Imprimir albarán automáticamente al imprimir una factura

Si se finaliza una venta mediante el botón **Factura**, se genera automáticamente el albarán y la factura. Activando esta propiedad se imprime automáticamente la factura y su albarán correspondiente.

### Bloqueo de caja

Asigne el importe **máximo acumulado** a tener en el cajón. Cuando llegue al importe marcado se obligará a retirar el dinero del cajón. Para ello utilice el botón **Pagos** e indique el comentario que desee para saber que corresponde a una retirada de efectivo.

### Mostrar acumulado en la pantalla de venta

Marcando la propiedad se visualiza, en la parte superior de la pantalla de venta, el importe acumulado hasta el momento.

### Personalizar la pantalla de venta

Seleccione el modo de visualización de la pantalla de venta. Puede escoger entre **Modo Retail** y **Modo Market** (ver **Descripción de Pantallas – Pantalla de Venta**).

## SELECCIÓN DE CLIENTES:

### Configuración de la selección de clientes

Defina aquí por qué columna debe ordenarse por defecto la **consulta de clientes**, y qué campos deben visualizarse en la misma.

## Impresoras

---

Seleccione el botón **Impresora** y aquella impresora que tengamos creada en Windows, ya sea en modo local o impresora de red. Si desde la pantalla de impresoras no visualiza la impresora que desea instalar puede pulsar encima de *Impresoras...*, este le enviará a la pantalla de creación de impresoras de Windows.

### Abrir cajón usando impresora

Si el cajón está conectado directamente a la impresora marque la propiedad. Si el cajón está conectado directamente a un puerto serie tendrá que instalarlo como un periférico más (Ver **Configuración – Terminales / Dispositivos - Cajones**).

### Impresora de Informes

Si marca esta propiedad tanto los informes como los cierres de caja saldrán por la impresora seleccionada.

### Secuencias de Escape

Éstas sólo se utilizarán si los *diseños de documentos son en modo texto*, si los diseños son en modo gráfico cogerá por defecto los drivers de Windows.

Si va a crear documentos en modo texto, asigne las secuencias de escape para su impresora, el programa por defecto facilita las de las impresoras EPSON. Si su impresora no es EPSON deberá pedir al fabricante las secuencias.

Para asignar las secuencias de escape, pulse encima de la lupa, si no existen, pulse encima de **Secuencias**.

Para crear un grupo de secuencias nuevas pulse **Nuevo**, asigne un nombre al grupo y en cada casilla para cada tipo de letra escriba las secuencias proporcionadas por el fabricante de la impresora.

Si la impresora que está instalando es de tiquets, debe que saber que siempre utilizará documentos en modo texto y por lo tanto deberá asignar las secuencias.

NOTA: Si la impresora de tiquets es serie, para que imprima correctamente, tendrá que configurar en las propiedades de la impresora en Windows los siguientes parámetros:

Vaya a **Detalles – Configuración del puerto**, en **Control de Flujo** asigne **Hardware**. Entre en **Opciones Avanzadas** y desactive **Usar buffers FIFO**.

También debe modificar el tamaño del papel, ya que por defecto viene con tamaño DIN A4, configurar como tamaño personalizado y asignar el máximo de ancho y alto que nos permita la impresora.

## Cajones

---

El cajón portamonedas debe configurarse aquí si no está conectado directamente a la impresora de tíquets. La mayoría de impresoras de tíquets disponen de un conector para conectar el cajón, y son ellos las que realizan la apertura del mismo a través de una secuencia de escapes.

### Tipo de Cajón Puerto Serie

Marque el puerto donde tenemos conectado el cajón serie y la secuencia de apertura del mismo (esta secuencia debe proporcionarla el proveedor).

### Tipo de Cajón Dirección de Memoria

En algunos terminales, vienen con un conector especial que llama directamente a una zona de la BIOS, dependerá del sistema operativo que podamos acceder a estas zonas. Indicaremos la **Dirección del Puerto** proporcionada por el fabricante del Hardware.

## Visores

---

Primero deberá crear el dispositivo en Windows.

Para ello, agregue una impresora nueva, seleccione como fabricante **Genérico** e impresora **Genérica – Solo texto**. Seleccione el puerto donde tiene conectado el visor y como nombre de la impresora escriba un nombre no

excesivamente largo, por ejemplo **VISOR** (no es obligatorio que sea en mayúsculas).

Entre en las propiedades del visor y en **Detalles / Configuración del puerto**, cambie el **Control de flujo** y ponga **Hardware**.

Una vez configurado, en el programa seleccione el modelo del visor, si el visor del cual dispone no está en la lista de modelos, deberá saber si es compatible con alguno de ellos y configurar los switches según indique el fabricante. Marque el puerto donde está conectado el visor e indique el nombre y la **Secuencia de Inicialización** y la **Secuencia de Borrado**.

Si el visor es EPSON las secuencias serán ambas 27,12.

Si el visor es CD5220 o CD6220 las secuencias serán ambas 12.

**Configurar:** Desde aquí podrá configurar un mensaje de Bienvenida o hacer aparecer la Hora y la Fecha.

Tiene dos filas superior e inferior, en las líneas de texto podremos escribir lo que después queramos visualizar, si lo que desea es ver la fecha y la hora pulse el botón de **Fecha-Hora**.

Al realizar una venta se visualizará el importe total y el cambio hasta que se comience la venta siguiente o hasta que haya pasado el tiempo de espera, con lo que se mostrará el mensaje indicado desde el botón **Configurar**.

### Dispositivo VISOR con Terminal Server

Para utilizar un visor utilizando Terminal Server, el terminal “cliente” debe tener configurado el visor exactamente igual

que en una instalación local, con una impresora Genérica Sólo Texto como se ha explicado anteriormente, pero en la configuración del Front, en **Configuración – Terminales / Dispositivos – Visores**, deberá rellenarse el campo Nombre con el nombre de la impresora correspondiente para el visor y el nombre del terminal que está accediendo como cliente separado por “/”.

Por ejemplo, si el terminal se llama CAJA1, y la impresora para el visor se denomina VISOR, en el campo Nombre deberá indicar: VISOR/CAJA1.

### **Scanners (Lectores de códigos de barras)**

---

Marque el puerto y la velocidad del scanner.

**Ignorar caracteres no numéricos:** Si se marca esta propiedad, al leer por el scanner se ignoran todos los caracteres que no sean números.

NOTA: si el scanner es teclado no tendrá que configurar ningún scanner, ya que el sistema por defecto ya lo reconoce.

### **Balanzas**

---

Seleccione el **tipo de balanza**, asigne el **puerto** y la **velocidad de transmisión**.

En los artículos que tienen marcada la propiedad **Vender por peso**, al seleccionar uno de estos artículos, **FrontRetail** leerá a través del puerto serie donde está conectada la balanza el valor de peso que está indicando la misma y lo introducirá en el campo Unidades.

### **Balanzas Externas**

---

Utilice esta opción cuando la balanza que disponemos en vez de estar conectada directamente al ordenador y recoger solamente el peso, nos genera un código de barras que identifica el producto.

Existen dos tipos de códigos de barras generados por la balanza:

- **Código de barras por peso:**

Puede utilizar las letras de **R**(referencia), **W**(peso), **V**(vendedor)

Las posiciones 1 y 2 indican si el código de barras es peso o precio (mire qué dígitos indica el fabricante).

Las posiciones 3 a 12 se pueden configurar para asignar opcionalmente la referencia del artículo, el peso y el código de vendedor. Cuando asigne los valores de la referencia y el peso al artículo en cuestión debe tener en cuenta que si es inferior a los dígitos indicados tendrá que rellenar los anteriores con ceros (Ej. Si la Referencia en la balanza es 5 deberá poner en el programa 00005).

La posición 13 indicará el dígito de control.

NOTA: Estas posiciones son relativas, y si se desea se pueden cambiar para ajustarse a las necesidades de la venta.

- **Código de barras por importe:**

Puede utilizar las letras de **R**(referencia), **I**(importe), **V**(vendedor)

Las posiciones 1 y 2 indican si el código de barras es peso o precio (mirar que dígitos indica el fabricante).

Las posiciones 3 a 12 se pueden configurar para asignar opcionalmente la referencia del artículo, el peso y el código de vendedor. Cuando asigne los valores de la referencia y el peso al artículo en cuestión debe tener en cuenta que si es inferior a los dígitos indicados tendrá que rellenar los anteriores con ceros (Ej. Si la Referencia en la balanza es 5 deberá poner en el programa 00005).

La posición 13 indicará el dígito de control.

NOTA: Estas posiciones son relativas, y si se desea se pueden cambiar para ajustarse a las necesidades de la venta.

## **DLL Externa**

---

Para ejecutar una librería DLL al seleccionar una determinada forma de cobro en la pantalla de venta, hay que asignar aquí un nombre a dicha librería externa y la trayectoria de la carpeta donde se encuentra.

Con el botón **Configurar**, se puede parametrizar el funcionamiento de la DLL.

## **TeleStock**

---

**TeleStock** es un sistema de control de inventario desarrollado por ICG para terminales de mano con sistema operativo Windows CE (Pocket PC).


Seleccione aquí el puerto serie donde está conectada la cuna soporte del terminal de mano.

## Empresa

Introduzca aquí los datos de la empresa. Revise atentamente cada uno de los apartados de esta pantalla porque afectan directamente al comportamiento del programa. A continuación se comentan los aspectos más importantes.

**DATOS DE LA EMPRESA**

Aceptar     Cancelar

C.I.F.	B25252525	Descripción Ident Fiscal	
Nombre	INICIATIVES DE COMUNICACIONES GÈMINIS, SL	Teléfono	
Nombre comercial	ICG, SL	Fax	
Dirección	AV. CAMÍ DE LES COMES, S/N	Logotipo	
Población	25123    TORREFARRERA		
Provincia	LLEIDA		
E-Mail	icg@icg.es		
Nombre Tasa 1	IVA		
Nombre Tasa 2	RECARGO		

**VALORES POR DEFECTO**

Contadores	Reservas	General	Stocks	Clientes	Artículos
Numerar a partir de...					
Cientes con subcuenta contable		40058			
Cientes varios		10000			
Artículos		3391			
Días de aplicación de la mora		0			

En España, en el campo **Nombre Tasa1** se debe introducir **IVA** y, en el campo **Nombre Tasa2**, **R.Eq.** (Recargo de Equivalencia), con excepción de Canarias, donde el campo **Nombre Tasa1** debe ser **IGIC**.

### Contadores

Los contadores permiten indicar al programa la numeración inicial para la instalación. En instalaciones de más de una tienda, es fundamental indicar números iniciales distintos si

en cada una de las tiendas se han de crear clientes, artículos, etc. ya que al enviar los datos a la central éstos se sobrescribirían. Por ejemplo, para los clientes, podría indicarse en una tienda, como inicio del contador, el 10000, en otra el 20000, etc. Así se permitiría que en cada tienda puedan crearse hasta 10000 clientes distintos de los ya existentes.

### Reservas

Si en su establecimiento reservan artículos para clientes, configurar este apartado va a agilizar enormemente este proceso, puesto que en este apartado se pueden indicar las formas de pago a utilizar mayormente así como los porcentajes por cancelación de reservas. Evitando tener que indicar en cada reserva los mismos.

### General

A destacar las propiedades **Asociar a cuenta de clientes varios al dar de alta un cliente** y **Borrar ofertas caducadas al entrar**. La primera sirve para que todos los clientes nuevos se asignen, si no se indica lo contrario en ese momento, a una misma cuenta contable. La segunda permite eliminar automáticamente las ofertas caducadas. Esta posibilidad es accesible también desde el mantenimiento de tarifas. Recuerde que las tarifas tienen fecha de caducidad y la propiedad **oferta**.

### Stocks

En pantalla, por ejemplo en la ficha de artículos, se mostrarán solamente los tipos de stocks que aquí se hayan activado. Que no se muestren no quiere decir que internamente no se utilicen.

**Confirmar ventas sin stock:** Si se activa esta propiedad, cuando se vaya a vender un artículo que no tenga stock aparecerá un mensaje advirtiendo de esta situación.

**Avisar en ventas reservadas:** Si se activa esta propiedad, cuando se vaya a vender un artículo en el que el único stock que quede esté reservado, aparecerá un mensaje advirtiendo de esta situación.

**Avisar en ventas si stock inferior al mínimo:** Los artículos disponen de los campos stock mínimo y stock máximo útiles para la previsión de compras. Si activa esta propiedad, al vender un artículo cuyo stock sea inferior al indicado en su stock mínimo se advertirá de esta situación.

La propiedad **Confirmar recepción de traspasos** es útil si se desea controlar el stock en tránsito, es decir, que ha salido del almacén de origen pero que todavía no ha llegado al de destino. Si activa esta propiedad recuerde marcar **Stocks en tránsito** para que se visualicen estos stocks.

## Clientes

Para la ficha de clientes están disponibles varios campos denominados “variables”. Éstos se han definido para un fin concreto pero que pueden adaptarse para otras necesidades. En este apartado puede visualizar o no y cambiar el nombre a los campos: Zona, Número de Tarjeta, Fecha Nacimiento, Sexo, Observaciones y CIF. Aunque se les pueda cambiar el nombre, el tipo de datos debe ser el mismo, es decir, la fecha de nacimiento puede cambiarse por otra fecha pero ha de ser una fecha.

## Artículos

### **Mantener el filtro anterior en la consulta de artículos:**

Sirve para que al buscar un artículo en la pantalla de selección de artículos, se mantenga el último filtro que haya utilizado. Esto es útil porque permite escoger varios artículos semejantes, por ejemplo de la misma familia en caso de haber filtrado por familia, sin tener que indicar este filtro para localizar cada uno de ellos. Para buscar un artículo partiendo de cero pulse **Quitar Filtros**.

### **Mostrar descripción adicional en la consulta de artículos:**

En la ficha del artículo, en la pestaña Datos Adicionales aparece la descripción adicional útil para ampliar la información sobre el artículo. Si activa esta propiedad se mostrará una columna con esta información acelerando así la localización del producto exacto que se desea escoger.

### **Ver los comentarios del artículo en la lista de artículos:**

Si está activado () , en la lista de selección de artículos aparece un panel en la parte inferior donde se ven los comentarios del artículo seleccionado.

### **Cargar automáticamente los comentarios al añadir un artículo en el documento:**

Si este check está activado () , cuando se añade un artículo en el documento, también se cargan las líneas de los comentarios del artículo. Sólo los que están marcados como “Imprimibles”.

### **Decimales adicionales para la visualización de precios, en la selección de artículos, en el mantenimiento de artículos y lista de documentos:**

Por defecto se muestran los decimales según la moneda en que se expresen. Para mayor exactitud de datos decimales puede indicar el número de decimales adicionales a mostrar.



## Formas de Pago

---

### Moneda

Una forma de pago tiene asociada una moneda. Cuando en la **pantalla de cobro** se selecciona la forma de pago, en el **selector de billetes / monedas** se visualizan las piezas definidas en la ficha de la moneda.

### DLL Asociada

**FrontRetail** permite ejecutar una librería DLL al seleccionar una forma de pago en la **pantalla de cobro**.

### Pedir cliente obligatoriamente

**FrontRetail** no permite seleccionar esta forma de pago en la **pantalla de cobro** si no se asigna previamente un cliente a la venta. Al seleccionar la forma de pago, si no hay asignado ningún cliente a la venta, se presenta la **consulta de clientes**.

### Visible en el punto de venta

Si **FrontRetail** comparte la base de datos con **ICGManager**, es posible ocultar algunas de las formas de pago definidas en **ICGManager** para que no puedan seleccionarse en la **pantalla de cobro** de **FrontRetail**.

### No permitir sobrepago

Impide que se pueda pagar un importe mayor al importe a cobrar.

Si la política de la empresa es no recibir propinas o para evitar casos como que un cliente quiera pagar con la tarjeta de crédito de la empresa por un importe superior al de la

venta, y querer el cambio para disponer de efectivo, activando esta propiedad se evita que el empleado pueda hacer este tipo de “favor”.

### Enlazar con software para hoteles

Se debe activar () para las formas de pago de cargo a habitación, en caso que disponga de FrontHotel, que es el software de ICG para hoteles. Esta forma de pago finalizará la venta con importe a 0 mediante una línea indicando que el importe de la venta se ha cargado a la habitación x. El texto se debe definir en la casilla que aparece al activar esta propiedad.

### Generar vencimientos

Una forma de pago puede tener uno o más vencimientos. Desde aquí, introduzca el número de vencimientos y la configuración por defecto que deben tener cada uno de ellos.

### Plazos

Define el número de días que hay que sumar a la fecha del documento para calcular la fecha de cobro de un vencimiento de dicho documento.

### Porcentaje

Proporción del importe total asignado a la forma de pago que debe imputarse al vencimiento. Si sólo hay un vencimiento, el porcentaje debe ser 100%.

### Efecto

Medio de pago asignado a los vencimientos. Con F6 puede seleccionarse de la lista.

### Generar Apunte

Con F6 elija cómo debe afectar el vencimiento a la tesorería.

- **Saldado F/F**: Este vencimiento de la forma de pago entra con estado **Saldado** en tesorería.
- **Vencimiento**: Este vencimiento de la forma de pago entra con estado **Pendiente** en Tesorería. La fecha de cobro / pago se calcula a partir de la fecha del documento en función del número de días definido en plazos. Para saldar dicho vencimiento pendiente desde el **FrontRetail**, utilice el botón **Cobros**.
- **Raíz Cobros**: Este campo es la contrapartida contable que debe asignarse al contabilizar automáticamente el cobro de dicho vencimiento en **ICGManager**. Normalmente se asigna una cuenta de caja o bancos.

## Medios de Pago

El medio de pago define el tipo de efecto utilizado para saldar un cobro o un pago. Ejemplos de medios de pago son efectivo, tarjeta de crédito, recibo domiciliado, cheque, pagaré, letra de crédito, transferencia bancaria, etc.

El arqueo de caja Z en el **Front** se totaliza por medio de pago y por moneda.

**Metálico:** Es el medio de pago utilizado en el arqueo de caja Z en el **Front** para compararlo con la declaración de efectivo introducida por el vendedor que realiza el arqueo.

Mantenimiento de Medios de Pago

Salir Nuevo Guardar Cancelar Borrar Ayuda

Código: CO  Metálico

Nombre: CONTADO

Num. Dias Efectivo: 0

Raíz Cobros

Raíz Pagos

## Impuestos

Defina aquí los diferentes impuestos con los que debe trabajar la base de datos. **FrontRetail** permite configurar el cálculo de impuestos en función de la fiscalidad específica del país donde se instala.

En España, el recargo de equivalencia debe configurarse con la opción Aplicar por cliente / serie. Por defecto, las cuentas de IVA Soportado son 47200000 y las de IVA Repercutido 47700000. Pueden configurarse diferentes cuentas contables de IVA para cada uno de los impuestos definidos.

**MANTENIMIENTO DE IMPUESTOS**

Salir Nuevo Guardar Cancelar Borrar Ayuda

Código: 1  
 Descripción: IVA AL 16%  
 I.V.A. %: 16% Cuenta I.V.A. Soportad: 47200000 Cuenta I.V.A. Repercutido: 47700000  
 R.Eq. %: 4% Cuenta R.Eq. Soportado: Cuenta R.Eq. Repercutido:

Aplicación de R.Eq.  
 Aplicar Siempre  
 Aplicar Por Cliente / Serie  
 Aplicar Si Base >   
 Aplicar Si Base >  ó no existe el tipo de impuesto   
 No Aplicar Nunca

Código	Descripción	I.V.A.	R.Eq.	I.V.A. Soportado	R.Eq. Soportado	I.V.A. Repercutido	R.Eq. Repercutido
1	IVA AL 16%	16	4	47200000		47700000	
2	IVA AL 7%	7	1,5	47200001		47700001	
3	IVA AL 16% + 4%	16	4	47200000	47200002	47700000	47700002
4	IVA AL 7% + 1%	7	1	47200001	47200003	47700001	47700003

Nota: No se puede crear un impuesto con código 0 aunque sí se pueden crear impuestos con porcentaje 0 % para casos en que sea necesario.

## Moneda

---

**FrontRetail** es una aplicación multimonedada.

Una moneda puede variar su cotización respecto de la moneda principal diariamente (dólar con respecto al euro) o bien mantenerla constante (euro con respecto a la peseta).

En el primer caso, hay que desmarcar la propiedad **Aplicar cotización por defecto** e introducir manualmente las cotizaciones diarias respecto de la moneda principal en la pestaña **Cotizaciones**.

En el segundo caso, hay que marcar la propiedad **Aplicar cotización por defecto** e introducir la cotización que se mantiene constante en el campo **Cotización Def**.

Los documentos se guardan internamente en la moneda en que se han generado. Además, un documento puede saldarse con importes expresados en una o varias monedas diferentes de la del documento.

Para que en la **pantalla de cobro** aparezcan los billetes y monedas de la moneda en que se realiza el cobro, debe introducir las diferentes divisiones en la pestaña **Piezas**.

Ej.: piezas del euro:

Billetes: 500, 200, 100, 50, 20, 10, 5

Monedas: 2, 1, 0.50, 0.20, 0.10, 0.05, 0.02, 0.01

---

## Almacenes

---

Para crear un almacén pulse **Nuevo** e introduzca los datos del almacén.

**Stock mínimo y máximo:** Indique cuál es el stock mínimo y máximo a aplicar por almacén. Si trabaja con varios almacenes y sabe que hay unos que tienen más movimiento que otros utilice la casilla de **factor** para definir qué cantidad de más tiene con respecto a otro (Ej. Almacén 1, stock mínimo 1 y máximo 3, si en el Almacén 2 se aplica un factor 2, entonces el stock mínimo será 2 y el máximo 6).

**Serie Traspasos:** Este campo permite asignar un área de negocio (serie) a todos los traspasos realizados desde un almacén, de esta forma, la numeración de los traspasos es correlativa pero independiente para cada uno de los almacenes. Es posible también, que dos áreas de negocio de una misma empresa de gestión estén asociadas a dos empresas contables diferentes, de esta forma, los traspasos entre dos almacenes que pertenecen a empresas contables diferentes, deben generar una factura de compra – venta entre empresas contables (razones sociales) diferentes.

**Tarifa etiquetas traspaso:** Desde la opción de traspasos, del menú almacén, se pueden imprimir las etiquetas de los artículos traspasados, en esta casilla debe marcar con qué tarifa quiere imprimir las etiquetas, esta opción es muy útil cuando para cada tienda se vende con diferentes precios.

**Valoración Traspasos:** marque cómo desea valorar los traspasos, si a precio de coste o a alguna tarifa de venta. Al realizar el traspaso se asignará el precio que previamente se haya asignado en este cuadro.



---

## Secciones

---

Los departamentos, secciones, familias y subfamilias son definidos en una estructura de árbol en cuatro niveles que permite determinar la tipología del artículo. Como esta estructura no depende del código de artículo, podemos variar la estructura de departamentos y reasignar nuevamente un departamento, sección, familia y subfamilia a los artículos ya creados para consultar el histórico de ventas con un criterio diferente.

Para crear un nuevo departamento, seleccione un departamento ya existente, pulse **INS - Insertar** e introduzca el código y la descripción de departamento.

Para crear una nueva sección, seleccione primero el departamento al que pertenece la sección y pulse a continuación la flecha de dirección hacia la derecha. Si el departamento ya contiene alguna sección, sitúese en ella y pulse **INS – Insertar**.

Para crear familias y subfamilias, el procedimiento es análogo.

**DEL - Borrar:** Elimina todo el nivel y subniveles de la estructura de departamento, sección, familia y subfamilia donde esté posicionado.

**F2 – Modificar:** Permite modificar aquel componente que hayamos seleccionado en el árbol

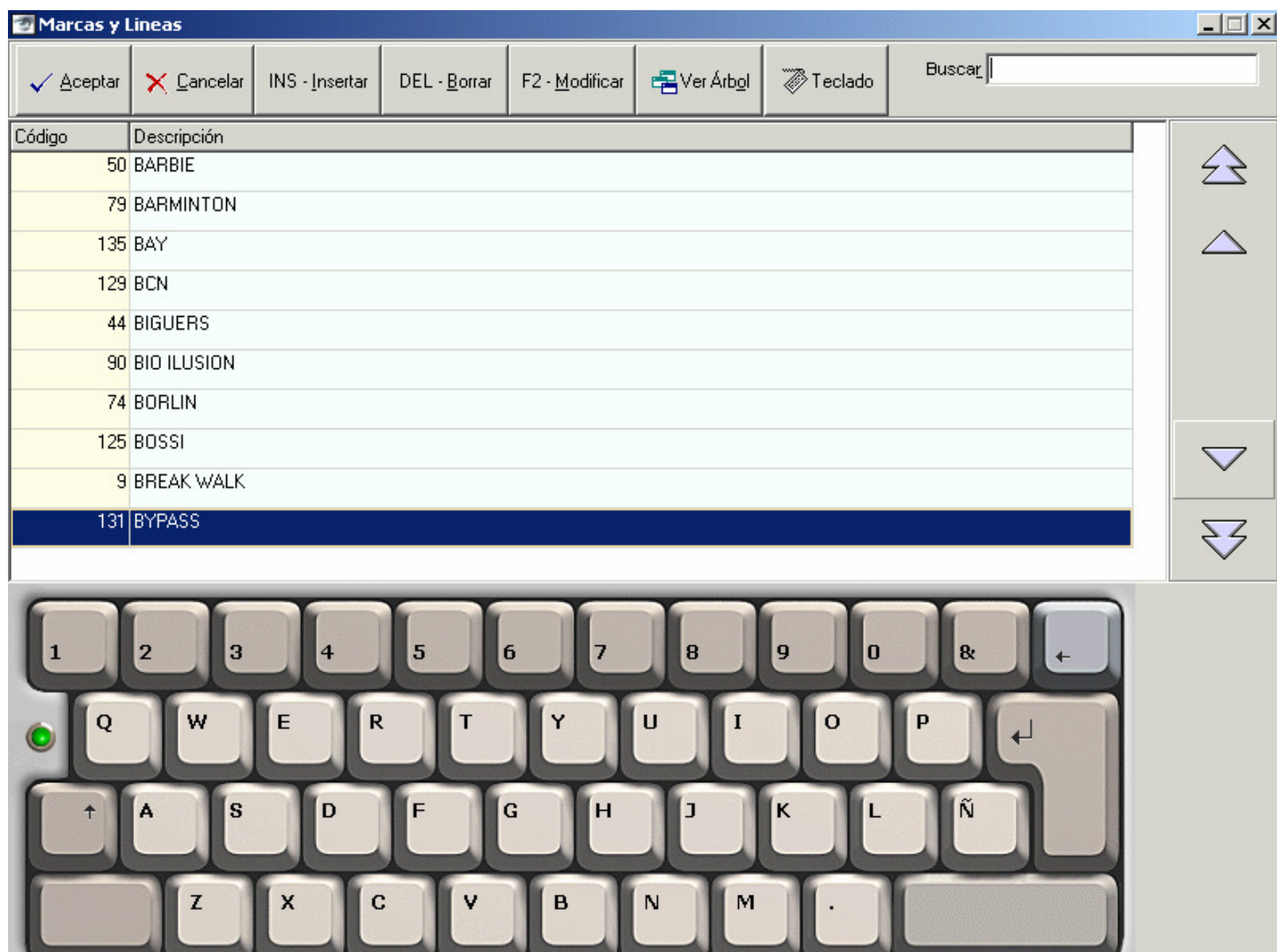
## Marcas

Para crear una nueva marca, seleccione una marca ya existente, pulse **INS - Insertar** e introduzca el código y la descripción de la marca.

Para crear una nueva línea, seleccione primero la marca a la que pertenece la línea y pulse a continuación la flecha de dirección hacia la derecha. Si la marca ya contiene alguna línea, sitúese en ella y pulse **INS – Insertar**.

**DEL - Borrar:** Elimina la marca o línea donde esté posicionado.

**F2 – Modificar:** Permite modificar la descripción de la marca o de la línea donde esté posicionado el cursor.



## Artículos

---

### Cabecera de la ficha del artículo:

---

#### Referencia

A diferencia de otros sistemas de gestión, ICG no obliga a dar un significado a los dígitos de la referencia, ya que todas las propiedades del artículo son definidas en **Datos adicionales** sin necesidad que formen parte de la referencia (familia, proveedor, marca, etc.). Es más, la referencia del artículo se puede cambiar en cualquier momento sin perder por ello ningún dato histórico del artículo en cuestión.

Puede crear varias referencias para un mismo artículo con el botón situado a la derecha de la misma. De esta forma puede asignar la referencia propia del proveedor, asignar múltiples códigos de barras al artículo o incluso diferenciar las unidades de venta en función del código de barras del artículo.

#### Códigos de Barras

Puede asignar hasta tres códigos de barras para un mismo artículo. En cualquier pantalla de localización de artículos el orden de búsqueda es el siguiente:

Primero se busca si el valor introducido existe para uno de los tres códigos de barras asignados a los artículos. Si es ningún código de barras, inmediatamente se busca por referencia. Por este motivo, si un artículo tiene más de tres códigos de barras, podemos asignar el resto de códigos de barras en los campos de referencia.

Para los artículos con números de serie, el código de barras hay que asignarlo siempre en referencia, ya que en lugar de tener tres códigos de barras en la ficha tienen tres números de serie.

Para los artículos con talla y color, los tres códigos de barras son diferentes para cada talla y color.

Nota: A partir de la versión 4031 se permite introducir puntos en los códigos de barras.

### Talla y Color

Si los artículos tienen tallas y colores, aquí se visualizan la talla y el color seleccionados.

### Temporada

Sólo visible si **FrontRetail** está configurado con temporadas.

### Artículo alternativo

Cada vez que se venda el artículo se venderá también de forma automática el artículo asignado en este campo. Por ejemplo: al vender un refresco hay que vender también el envase.

## **Datos Adicionales (F1):**

---

### Departamento, Sección, Familia y Subfamilia

Estructura de árbol en cuatro niveles que permite determinar la tipología del artículo. Como esta estructura no depende del código de artículo, podemos variar la estructura de departamentos y reasignar nuevamente un departamento,

sección, familia y subfamilia a los artículos ya creados para consultar el histórico de ventas con un criterio diferente.

### Marca y Línea

Estructura de árbol de dos niveles. No hay que confundir marca con proveedor. Un proveedor puede representar varias marcas, y los artículos de una marca pueden ser comprados a varios proveedores.

### Generar etiqueta al recibir

Si dispone de **ICGManager** o **ICGManager Basic** y este campo está marcado, se generarán las etiquetas de este artículo desde las diferentes opciones de impresión de etiquetas.

### Vender por peso

En **FrontRetail** puede conectar una balanza al puerto RS232 del equipo para leer el peso del artículo en el momento de la venta.

### El artículo tiene stock

Está desmarcado en artículos que no tienen un stock físico, por lo que el stock actual siempre es cero y no sufre variación alguna en los procesos relacionados con el almacén.

**Ejemplo: mano de obra, servicios, etc.**

### Artículo descatalogado

Para no perder el histórico de un artículo, ICG no permite borrar artículos que en algún momento han tenido movimientos de compra o venta. Si un artículo está

descatalogado, existe internamente en la base de datos pero no se visualiza en la selección de artículos por defecto.

### Descripción adicional

Segunda descripción del artículo que puede utilizarse en la impresión de documentos.

### Impuesto de venta

El tipo de impuesto sólo especifica el %; Es cada una de las tarifas de venta las que indican si los precios de dichas tarifas tienen los impuestos incluidos o excluidos.

### Impuesto de compra

Análogo al impuesto de venta.

### Uds. Compra y Uds. Venta

ICG permite definir hasta cuatro dimensiones para determinar las unidades de venta y de compra.

Por ejemplo: Artículo que se compra en cajas de 6 unidades. En configuración – artículo - parámetros hay que definir 2 dimensiones de compra, en la ficha del artículo, en los campos unidades de compra: 1 X 6, en las plantillas de los documentos de compra, tres columnas: cajas, unidades por caja y unidades totales, y en el diseño de los documentos de compra los campos correspondientes.

Por ejemplo: Tableros de madera que se venden en función de largo y ancho y se facturan en metros cuadrados. En configuración – artículo - parámetros hay que definir 3 dimensiones de venta, en las plantillas de los documentos de venta cuatro columnas (unidades, largo, ancho y metros cuadrados totales) y en el diseño de los

documentos de venta los campos correspondientes. De esta forma, podremos vender 5 tableros de 3 metros de largo por 1,2 metros de ancho, es decir, un total de 18 metros cuadrados.

### Uds. Traspaso

Unidades que propone por defecto al realizar un traspaso entre almacenes.

### Código interno

Asignado automáticamente por ICG. No puede ser modificado por el usuario una vez creado un artículo ya que es el que garantiza que no se sobrescriba ningún artículo. Si hay que comunicar dos aplicaciones ICG entre sí que no trabajan en tiempo real y ambos tienen que crear artículos, la numeración de códigos internos debe ser diferente para cada uno de ellos. El usuario puede modificar este código interno sólo cuando está creando un artículo e inmediatamente antes de guardarlo por primera vez.

### Documento asociado

Puede asociar un documento Word y visualizarlo para cada artículo.

### Características

ICG permite asignar tres características adicionales a un artículo y utilizarlas además en los filtros de selección de artículos. Estos tres campos sólo son visibles si está marcada la opción **Usar características** en la configuración de **ICGManager**.

NOTA: Puede personalizarse el nombre de los tres campos de características en **ICGManager**.

---

**Costes / Precios (F2):**

---

**Costes**

- **Precio de compra, Dto. Línea y Precio Neto compra** son las condiciones de la última compra en la moneda en que se ha realizado.
- **Dto. Comercial:** Importe en la moneda de compra del descuento comercial sobre el total de la factura de compra, repartido entre las diferentes líneas de compra.
- **Gastos:** Gastos directos asociados a la compra: portes, aranceles, etc.
- **Precio compra real:** Es el precio Neto de compra teniendo en cuenta los gastos asociados al albarán de compra y los descuentos comerciales asignados en el albarán.
- **Coste Medio:** Media ponderada de los diferentes costes del artículo a lo largo de la vida del mismo. Expresado en la moneda principal.
- **Coste Stock:** Media ponderada entre las unidades en stock y su valoración, y las unidades de la última compra y su valoración. Expresado en la moneda principal.
- **Ultimo Coste:** Es el precio de compra real expresado en la moneda principal.
- **Coste calculado:** Este campo sólo es visible si la moneda de compra es diferente de la moneda principal. Es el precio de compra real expresado en la moneda

principal teniendo en cuenta la cotización actual de la moneda de compra.

### Cambiar costes

ICG aconseja no modificar la información de costes manualmente, ya que el propio software va recalculando dicha información a medida que se introducen las compras. No obstante, este botón permite modificar todos los campos informativos de costes.

NOTA: Los artículos que tienen tallas y colores pueden tener costes diferentes en tallas diferentes. Si está marcada la opción **Asignar costes a toda talla y color** los costes introducidos con el botón **Cambiar costes** actualizarán los costes de todas las tallas y colores del artículo.

### Precios de venta

Visualiza las diferentes tarifas de venta del artículo. El número de tarifas de venta por artículo es ilimitado. Podemos crear una tarifa de oferta para un grupo reducido de artículos, una tarifa de precios para clientes especiales o tarifas de venta diferentes para tiendas diferentes.

- **X – Y**: para definir promociones. Una promoción 3 X 2 significa: *“por la compra de 3 unidades le regalamos 1”*.
- **% S/C**: Margen sobre el coste, es decir, beneficio dividido por coste y multiplicado por 100.
- **% S/V**: Margen sobre la venta, es decir, beneficio dividido por el precio neto de venta y multiplicado por 100.

- **Ult. %C**: esta columna sirve para establecer un margen fijo sobre el coste.
- **Ult. %V**: esta columna sirve para establecer un margen fijo sobre la venta.

### Extracto de ventas

Como su propio nombre indica, este botón presenta un extracto de todo el histórico de ventas realizadas del artículo seleccionado, indicando el cliente, la fecha de venta, las unidades, el precio de venta y el descuento.

Con el botón **Por meses**, se visualiza una comparativa de ventas mensuales del artículo del año actual respecto el año anterior.

### Cambiar precios

Opción para cambiar precios de las tarifas asignadas al artículo, asignar nuevas tarifas de venta al artículo o eliminar tarifas. Los campos Bruto, X, Y, Descuento, Neto, Beneficio, margen sobre coste y margen sobre venta actúan como una hoja de cálculo, introduciendo un valor en uno de ellos se recalculan los demás.

NOTA: **ICGManager** tiene un asistente para cambiar precios de todos los artículos de una tarifa o algunos de ellos en función de diversos criterios.

### **Stocks (F9):**

---

Esta pestaña no está disponible si está desmarcada la opción **El artículo tiene stock** de la pestaña **Datos adicionales (F1)**.

- **Stocks por Tallas:** Si el artículo tiene tallas y colores, en la primera matriz visualizan los stocks para todos los almacenes de todas las tallas y todos los colores del artículo.
- **Stocks por Almacenes:** Si el artículo tiene tallas y colores se visualiza la distribución del stock de la talla y el color seleccionado en todos los almacenes. Si el artículo no tiene tallas y colores, se visualiza directamente cómo está distribuido el stock del artículo en los diferentes almacenes de la empresa.
  - **Stock:** Stock real disponible.
  - **Pedido:** Unidades de los pedidos de compra pendientes de recibir (si dispone de **ICGManager** o **ICGManager Basic**).
  - **Depósito:** Unidades cuyo proveedor ha dejado en depósito, es decir, que pueden ser devueltas al mismo si no se produce la venta (si dispone de **ICGManager** o **ICGManager Basic**).
  - **A Servir:** Unidades de los pedidos de venta y reservas realizadas por los clientes pendientes de servir.
  - **Prestado:** Unidades que hemos dejado en depósito a los clientes.
  - **En fabricación:** Sólo es diferente de cero para los artículos compuestos o kits que tienen órdenes de fabricación en curso (si dispone de **ICGManager** o **ICGManager Basic**).
  - **Mínimo:** Stock mínimo que queremos mantener del artículo.
  - **Máximo:** Stock máximo que queremos mantener del artículo.

- **Ubicación:** Campo alfanumérico de cuatro dígitos que permite determinar la localización física del artículo dentro del almacén. Este campo es utilizado para ordenar los artículos en los procesos que afectan al almacén: inventarios físicos, traspasos de almacén, etiquetas, etc.

NOTA: Si un artículo trabaja con lotes o tiene asignados números de serie diferentes, con la opción **Ver números de serie** pueden visualizarse las unidades en stock de cada lote o los números de serie disponibles en stock.

## Comentarios / Asociado

### Comentarios

**FrontRetail** permite asignar comentarios a los artículos.

**MANTENIMIENTO DE ARTÍCULOS**

Salir Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Informes Ayuda

Referencia	125354	Talla	24
Descripción	CAMISETA AZUL	Color	AZUL MARIN
Cód. Barras	32513157	Tipo	
Cód. Barras 2		Tipo artículo	
Cód. Barras 3		Artículo	

DATOS ADICIONALES (F1) | COSTES / PRECIOS (F2) | STOCKS (F9) | **COMENTARIOS / ASOCIADO**

<p>Nuevo Borrar Idioma Editar Comentario</p>		
Imprimible	Idioma	Comentario
<input checked="" type="checkbox"/>	2	T-SHIRT BLUE

**Artículo Asociado**

Artículo Asociado

Uds. Artículo Asociado 0

Mostrar en la pantalla de Venta

**Imagen externa asociada**

**Dirección internet asociada**

**Documento asociado. (Necesita Microsoft Word)**

F7- Imagen F8- Referencias F11 - Talla y Color 27/10/2003

Estos comentarios pueden verse desde la pantalla de selección de artículos facilitando así enormemente el saber si se va a seleccionar el artículo correcto evitando posibles errores por confusión. Además pueden aparecer, o no, en los documentos de compra y de venta bajo su descripción y en el idioma definido en la ficha del proveedor o cliente.

Nota: Estos comentarios serán visibles desde la pantalla de selección si activa la propiedad **Ver los comentarios del artículo en la lista de selección de artículos** localizada en la pestaña Artículos del apartado Configuración – Empresa.

Para crear un comentario nuevo pulse el botón correspondiente situado en la parte superior izquierda de esta pestaña. Los campos que componen los comentarios son los siguientes:

- **Imprimible:** Si se indica “**Sí**”, el comentario aparecerá a continuación del artículo que comenta en los documentos de compra y de venta. Si indica “**No**”, por defecto no aparecerán aunque es posible hacer que se añadan, para el documento actual, pulsando el botón **Ctrl. + F9 Añadir Comentarios**, situado en la parte inferior de la pantalla.

Nota: Por defecto aparece con valor “No”, para cambiar su valor a “Sí” pulse sobre la casilla con el botón izquierdo del ratón.

- **Idioma:** Sirve para sustituir la descripción del artículo por el comentario aquí indicado de manera que la descripción del artículo se muestre, en los documentos de compra y de venta, en el idioma definido en la ficha del proveedor o del cliente. Si no indica ningún idioma, el comentario no sustituye la descripción del artículo sino que aparece a continuación comentándolo.

- **Comentario:** Es el texto que comenta o sustituye a la descripción del artículo en los documentos de compra y de venta.

### Artículo Asociado (antiguo “Artículo Alternativo”)

Cada vez que se venda el artículo se venderá también de forma automática el artículo asignado en este campo. Por ejemplo: al vender un refresco hay que vender también el envase.

- **Uds. Artículo Asociado:** Indique el número de unidades a asociar de este artículo.
- **El artículo usa precio:** Es posible que desee cobrar también el importe del artículo asociado, para ello deberá activar esta propiedad.

La posibilidad de asociar un artículo a otro es mucho más potente que el hecho de poder asociar y cobrar, por ejemplo, el envase automáticamente. Un ejemplo de cómo aprovechar la potencia de esta posibilidad es la de controlar el stock en productos que se venden a granel:

- Suponga que tiene unos recipientes en estanterías llenos de frutos secos. Varios de ellos se pueden vender mezclados porque tienen el mismo precio y se venden por peso. Aparentemente es imposible saber el stock actual en la tienda, al momento, sin tener que hacer un inventario. Pues realmente no lo es.

El procedimiento a seguir sería el siguiente:

1.- Se crea un artículo que represente cada precio que sea común para varios artículos:

Ejemplo: PVP1 = 12 €/Kg  
PVP2 = 9 €/Kg, etc.

Nota: Estos artículos “PVP” deben tener activadas las propiedades **Se vende por peso** y **El artículo tiene stock** ubicadas en la pestaña Datos Adicionales. Además deben tener indicada la misma **Medida**, por ejemplo: 1000 gramos, en el campo **Medida** situado en la pestaña Costes / Precios.

**2.-** Realizar un inventario inicial de lo que hay en la tienda asignando este stock a los artículos PVP1, PVP2, etc.

**3.-** A cada artículo del almacén se le asocia uno de estos artículos del punto anterior pero indicando, en **Uds. Artículo Asociado**, -1 unidad y desmarcado **El artículo usa precio**.

**4.-** Cuando se venda un artículo de la tienda, no se venderá el artículo “pipas” sino el artículo “PVP1”. De manera que disminuya su stock. Según este ejemplo, cada vez que se vendan 1000 gramos de PVP1 se desestocará una unidad de PVP1.

**5.-** Cada vez que se vacíe una bolsa de frutos secos en la tienda para rellenar los recipientes, el empleado deberá vender la bolsa a precio 0, si pesa 5 Kg. deberá indicar que vende 5 Uds. (una por cada Kg.) de “Bolsa de pipas”.

Realizando esta operación, automáticamente se habrá desestocado del almacén la bolsa de pipas y en la tienda habrá aumentado en 5 Kg. el stock del artículo PVP1.

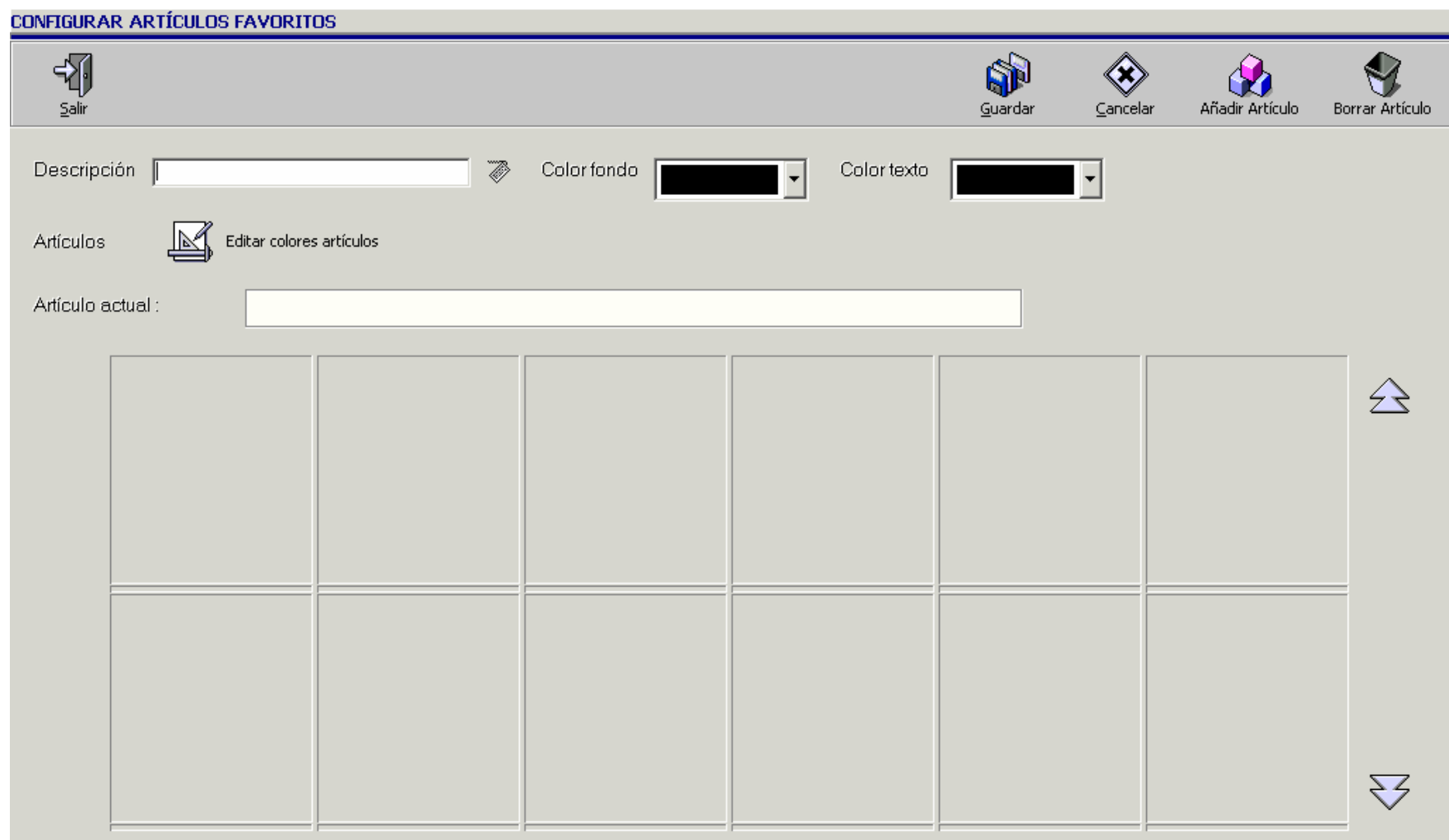
Esto es así porque hemos desestocado -5 unidades de artículo asociado a la bolsa de pipas de manera que en vez de disminuir el stock de PVP1 lo ha incrementado.

Aunque no se sepa exactamente el stock en concreto de pipas, de maíz, etc. que hay en cada recipiente, sí se sabe el stock exacto de PVP1, PVP2, etc.

## Favoritos

Utilice la opción de favoritos para crear grupos de los artículos más vendidos.

En la pantalla de venta se muestran si se pulsa el botón **Favoritos**.



Pulse **Nuevo**, escriba el nombre del grupo de favoritos.

Elija el **color de fondo** y **texto** para distinguir el favorito.

**Guardar**: permite guardar los cambios realizados en los favoritos

**Cancelar**: permite cancelar los cambios realizados en los favoritos.

**Añadir artículo**: Permite añadir artículos a un mismo grupo de favoritos. Al pulsar el icono nos mostrará la **selección de artículos**, elegir el artículo deseado y **Acepte**.

**Borrar artículo:** Permite borrar artículos añadidos al grupo de favoritos.

---

## Tarifas

---

### Creación de una Nueva Tarifa

---

Pulse **Nuevo** y escriba el nombre de la tarifa.

Asigne la **Fecha Inicio** y la **Fecha Fin**. Estas dos fechas definen el período en que la tarifa estará activa. Hay que tenerlas en cuenta, sobre todo, a la hora de crear una tarifa de oferta.

Nota: A partir de la versión 4031, si se deja vacía la fecha inicial se entiende que es válida para cualquier fecha anterior a la fecha fin, y si se deja vacía la fecha final, quiere decir que será válida hasta siempre.

### Tarifa Alternativa

Es la tarifa que se aplica en dos casos diferentes:

- Si esta tarifa está caducada.
- Si el artículo que se vende no existe en la tarifa, siempre que no sea de oferta, se busca su precio en la tarifa alternativa.

Nota: Las tarifas de oferta no pueden tener asignada una tarifa alternativa. Por este motivo, al activar la casilla de Oferta se oculta la de Tarifa Alternativa.

### Moneda

Aquí se asigna la moneda por defecto de la tarifa. Dentro de una misma tarifa, puede haber artículos cuyo precio esté referenciado en una moneda diferente.

**Borrar:** Suprime toda la tarifa.

NOTA: Si borra una tarifa que está asociada a uno o más clientes, éstos automáticamente pasarían a tener asignada la tarifa de venta por defecto definida en **Configuración – Terminales / Dispositivos – Configuración Terminal**

**Buscar:** Aparece la lista de todas las tarifas creadas.

### Precios de la tarifa

Visualiza las diferentes tarifas de venta del artículo. El número de tarifas de venta por artículo es ilimitado. Es posible crear una tarifa de oferta para un grupo reducido de artículos, una tarifa de precios para clientes especiales o tarifas de venta diferentes para tiendas diferentes.

Para ver los precios utilice la tecla **Filtro** e indique los artículos de los que desee visualizar su precio.

- **X – Y:** para definir promociones. Una promoción 3 X 2 significa: *“por la compra de 3 unidades le regalamos 1”*.
- **% S/C:** Margen sobre el coste, es decir, beneficio dividido por coste y multiplicado por 100.
- **% S/V:** Margen sobre la venta, es decir, beneficio (precio neto de venta - precio de coste) dividido por el precio neto de venta y multiplicado por 100.
- **Últ. %C:** Esta columna sirve para establecer un margen fijo sobre el coste.
- **Últ. %V:** Esta columna sirve para establecer un margen fijo sobre la venta.

### **Mantenimiento de una tarifa de venta ya existente**

**Nuevo Precio:** Sirve para añadir un artículo en la tarifa de venta. Inmediatamente surgirá la **pantalla de selección de artículo**.

**Buscar:** para buscar un artículo dentro de la tarifa de venta, nos aparecerá la pantalla de selección de artículos y nos situará encima.

**Borrar Precio:** Borra aquel artículo sobre el que nos encontremos situados.

**Cancelar:** permite cancelar todos los cambios realizados en la tarifa.

### **Creación de una tarifa oferta**

---

La creación de la tarifa de oferta es idéntica a cualquier otra tarifa, la diferencia radica en que cuando pulse **Nuevo** debe marcar el check  **Oferta**.

Asigne la **Fecha Inicio** y la **Fecha Fin**. Estas dos fechas definen el período en que la tarifa estará activa. A continuación siga los pasos indicados en el punto anterior **Creación de una nueva tarifa**.

Nota: A las tarifas de oferta no se les puede asociar tarifas alternativas.

El funcionamiento de la tarifa en oferta en la operativa de venta es la siguiente: Al seleccionar un artículo desde la pantalla de venta se comprueba si el artículo en cuestión existe en alguna tarifa en oferta dentro del rango de fechas en la que esté activa, mostrándose en la línea de detalle con una franja de color gris para diferenciarla con la tarifa normal.

Si ese artículo no existiera en dicha tarifa o estuviera caducada, aplicará el precio de la tarifa por defecto.

## ¿Cómo se aplican las tarifas?

A la hora de cargar el precio de venta y durante el proceso de aplicación de ofertas, cuando se guarda el documento:

- Se obtiene el mejor precio entre todas las tarifas de oferta y la primera tarifa del cliente donde aparezca el precio.
- Si para una tarifa no existe precio o la tarifa está caducada se busca en su alternativa.
- Si el precio encontrado tiene un **X > Número de unidades vendidas** se entiende que el precio encontrado se debe entender como **XxY = 1x1** y Dto. = 0

Entendiendo que **Número de unidades vendidas** será, cuando se carga un artículo en una línea, el número de unidades total de la línea, y cuando se haga el proceso al guardar de aplicar ofertas el **Número de unidades vendidas** será el número total de unidades, del mismo artículo, en el documento. Por ejemplo, cuando se busca el precio de un artículo en una venta, si se ha definido un 3x2, y no se ha llegado a 3 unidades se entenderá que se puede aplicar el mismo precio de la oferta pero sin descuento,

<b>XxY</b>	<b>PBruto</b>	<b>Dto</b>	<b>PNeto</b>
el precio 3x2	100,00	33%	66,66

Si sólo se está vendiendo una unidad el precio que debería aplicar es 100, Dto = 0, si se venden 3 unidades debería asignar el precio de 3x2, es decir 100 - 33% de dto.

Nota: Si a una línea se le cambia el precio manualmente no se tendrá en cuenta para las ofertas.

## Ciente

---

Para crear un cliente nuevo, pulse **Nuevo** y aparecerá la ficha en blanco para empezar a introducir la información que quiera guardar de ese cliente. El programa automáticamente asignará el siguiente código interno y contable al último que haya creado.

NOTA: si lo que desea es crear un cliente “varios”, tendrá que cambiar el código contable y ponerle el que tenga como genérico. Podrá comprobar que cuando haga ventas a un cliente vario podrá buscar por el código interno y que el asiento contable lo hará al código contable genérico que le haya asignado (en caso de disponer de **ICGManager**).

La pantalla de cliente se divide en tres partes:

### Datos Comerciales

Introduzca aquí todos los datos personales del cliente.

A destacar el campo **Alias**. En este campo suele introducirse la información que identifica más fácilmente al cliente. Por ejemplo, si una empresa todo el mundo la conoce con otro nombre pero que no es ni el nombre fiscal ni el comercial de la empresa, puede indicarlo en el campo Alias. Otro caso, podría ser que varias empresas pertenezcan a un mismo grupo de empresas. En este caso, en el Alias, puede indicar el nombre del grupo al que pertenecen para tener constancia.

Además, si usted dispone de tarjetas de cliente podrá indicar, en este campo Alias, el código de cada uno y, habiendo configurado que el filtro por defecto de clientes sea por el campo Alias, desde la pantalla de selección de clientes, pasando su tarjeta lo localizará instantáneamente.

Por último comentar que si, estando en este campo Alias en la ficha del cliente, pasa la tarjeta para asignarle su número de tarjeta, automáticamente pasará al siguiente campo evitando así tener que pulsar **Intro**.

### Datos Bancarios

Introduzca aquí todos los datos los datos bancarios del cliente.


### Tarifas

Si desea asignar una tarifa, deberá pulsar el botón **Seleccionar**. En pantalla aparecerán todas aquellas tarifas que tenga creadas en el programa. Pulse dos veces encima de la deseada y pasará a formar parte de la ficha del cliente, cuando realice una venta, automáticamente le asignará la tarifa que le haya asignado en la ficha.

Si quiere acceder al mantenimiento de tarifas pulse el botón de **Tarifas** (para crear nuevas tarifas ver **Configuración / Tarifas**).

NOTA: si no asigna ninguna tarifa al cliente, se aplicará aquella que se haya definido como genérica.

- **Tipo de Cliente:** Esta opción permite realizar una clasificación, bajo el criterio personal del usuario, de los clientes mediante numeración.
- **Días de Pago:** Se pueden indicar los días de pago que utiliza el cliente. Es decir, al realizar una factura de este cliente, prevalecerá el vencimiento más próximo y acorde con uno de los días de pago que tenga indicado en su ficha, aunque éste también tenga asociada una forma de pago.

- **Vendedor:** Indique el vendedor al que pertenece el cliente, al hacer la venta se guardará con el vendedor asignado para poder después calcular las comisiones de cada uno (Ver **Configuración – Empleado**).
- **Tipo de Documento:** Asigne un tipo de documento cuando por ejemplo no quiera que el albarán salga valorado o que sea un documento de entrega.
- **Grupo de Impresión:** Es posible definir unos diseños para las ventas realizadas a determinados clientes, para ello puede crearlos y asignarles un número, que será el grupo de impresión, de manera que los documentos de venta a escoger al imprimir las ventas a ese cliente solamente sean los de ese grupo. Para asignar un grupo a un diseño debe hacerlo seleccionar el documento al que desee asignar un grupo, pulsar el botón  Grupo e indicar el número de grupo. Lo deberá hacer para cada diseño. Además, para que los cambios tengan efecto, deberá salir a Windows y volver a entrar al programa.
- **Nº Copias Factura:** Cuando se imprima un documento de venta a este cliente, se imprimirá el número de copias aquí definido.
- **Mes de vacaciones:** Este campo es meramente informativo.

### Formas de Pago

Indique la forma de pago **por defecto**. Ésta será la que se asignará cuando haga una venta a un cliente.

Para asignar una forma de pago al cliente, pulse el botón **Seleccionar**. En pantalla se mostrarán todas aquellas formas

de pago que tenga creadas, haga doble clic en una de ellas y automáticamente pasará a formar parte de la ficha del cliente.

Si quiere acceder al Fichero de **Formas de Pago**, pulse en la lupa y luego el botón **Fichero** (ver **Configuración – Formas de Pago**).

- **Riesgo Concedido:** Indique la cantidad que considere como tope máximo de deuda del cliente, la cual se tendrá presente para que el programa le avise, cuando introduzca un documento de venta, del riesgo concedido a dicho cliente cuando este haya sobrepasado el límite establecido.
- **Moneda:** selecciónela pulsando el botón **filtro** o **F6** para escoger la moneda con la que trabaja el cliente.
- **Régimen de Facturación:** si el cliente es de otro país, asigne el régimen que se debe aplicar.
- **Idioma:** En los documentos de venta aparecerá la descripción de los artículos en el idioma asignado al cliente. Consulte Configuración – Artículos – Pestaña Comentarios/Asociado.
- **Usar recargo de equivalencia:** Si escoge esta opción, las facturas que se realicen al cliente tendrán recargo de equivalencia.

Para que se le aplique recargo de equivalencia, antes debe haber definido en **Configuración - Impuestos** el recargo de equivalencia a cada tipo de impuesto que utilice.

- **Facturar sin impuestos:** Las facturas que correspondan al cliente que tenga indicada esta opción, no tendrán calculado ni incluido el impuesto.

Esta opción será adecuada en el caso de ventas realizadas a clientes fuera del país.

### Datos de envío

En este apartado debe indicar la empresa de transporte y los datos de destino de los artículos adquiridos por el cliente, así como el número de días de recepción por parte del cliente de los pedidos. De esta manera podrá tener constancia de la necesidad urgente de envío de un pedido o no.

### Observaciones

Introduzca las observaciones referentes al cliente.

Para buscar otros clientes que ya existan puede utilizar el botón **Buscar**.

### Cargos/Dtos

En este apartado aparecen los cargos y descuentos definidos como Tipo: Descuento Financiero.

Por defecto aparece el **Descuento Comercial** en el que podrá indicar el descuento a aplicar al realizar una venta a este cliente.

Nota: Para poder crear nuevos cargos/descuentos es necesario disponer de **ICGManager** o **ICGManager Basic** ya que se deben definir desde éstos. Consulte su funcionamiento en el manual de usuario de **ICGManager**.

---

## Tipo Empleado

---

Los tipos de usuarios sirven para definir diferentes perfiles de usuarios, ya que al empleado se le asigna un tipo de usuario.

### Ficha:

---

#### Password

Contraseña que se utiliza para identificar este perfil de usuario al entrar en **ICGManager**. Esta contraseña no tiene ningún efecto en el **FrontRetail**.

#### Envío E-mails

Todos los documentos de venta pueden ser enviados por e-mail. Para ello, debe configurar primero el nombre de la conexión, el servidor SMTP y el ID\_Usuario y password del buzón de correo electrónico.

- **Remite** y **Dirección e-mail**: Información que se visualizará en el campo **De** de los e-mails enviados por este tipo de usuario.
- **CC**: Dirección e-mail donde se enviará una copia de todos los e-mails enviados por este tipo de usuario.
- **Conexión Internet**: Nombre del acceso telefónico a redes para conectarse a Internet desde este equipo. Si la conexión a Internet se realiza a través de un router, hay que dejar este campo en blanco.
- **Servidor SMTP**: Nombre del servidor Internet de correo.
- **IDUsuario** y **Password**: Identificación de la cuenta de correo electrónico.

### Tipo Autenticación

Para poder enviar correo electrónico mediante ADSL es necesaria una autenticación, normalmente es "Login Simple". Pulse la flecha de la derecha de la casilla para escoger este valor.

### Permitir un % máximo de descuento

Si esta opción está marcada, la suma del descuento por líneas más el descuento sobre el total del documento no puede exceder el descuento máximo establecido.

No obstante debe tenerse en cuenta que la restricción viene dada únicamente cuando el usuario cambia un descuento de forma manual, ya sea en los totales o en las líneas, no viene dada ni por el descuento del artículo que se vende ni por el descuento comercial asociado al cliente.

Ejemplo: Podría ocurrir que el usuario no pueda hacer más de un 10% de descuento pero que el cliente tuviera un descuento comercial del 25 %. Este descuento no se controla por esta opción, el control sólo vendría en el momento en que el usuario intentara modificar el porcentaje de descuento y pusiera un 30 %, automáticamente le cambiaría el descuento hasta poner el máximo permitido para este usuario.

### **Acceso Fronts:**

---

#### Permisos

Seleccione aquí los permisos de cada perfil de usuario en **FrontRetail**. Cada empleado deberá tener asignado un perfil de usuario (tipo de usuario).

## Opciones

Seleccione aquí los botones (opciones) asociados a este perfil de usuario (Ver **Botones de función de la pantalla de venta**). Con el botón **Ordenar** puede cambiar el orden de visualización en pantalla de dichos botones.

Desde la pestaña **Descripciones**, puede personalizar también el nombre de cada uno de los botones visibles para el tipo de usuario.

NOTA: Si en el **FrontRetail** utiliza un teclado alfanumérico o un teclado programable puede asignar una combinación de teclas a la descripción para seleccionar el botón sin necesidad de pantalla táctil o ratón. Para ello, escriba el carácter ‘&’ delante de una de las letras de la descripción del botón. Por ejemplo, &Espera. Como el carácter ‘&’ está delante de la ‘E’, con la combinación ‘**ALT+E**’ se seleccionará esta opción. Compruebe que la misma letra no está repetida en dos botones.

## Totales rápidos

Esta pestaña sólo aparece cuando se le ha asignado al tipo de usuario al menos uno de los botones de totales rápidos **Total 1 Imprimiendo**, **Total 2 Imprimiendo**,... .., **Total 1 Sin Imprimir**, **Total 2 Sin imprimir**,...

Configure aquí el tipo de documento y la forma de pago para cada uno.

## Documentos

Seleccione los documentos disponibles en el **cuadro de botones de la pantalla de venta**.

### Configuración arqueos

Configure aquí que informes deben aparecer en la impresión del cierre de caja (arqueo Z) o en el arqueo X.

### Valores por defecto:

---

#### Series

Indique las series de cobros, pagos y fabricación además del almacén de fabricación.

#### Riesgo Cliente

Indique los permisos correspondientes al usuario para ventas a crédito a clientes.

**% Riesgo permitido:** Permite al usuario vender a crédito al cliente superando el riesgo indicado en la ficha del cliente en el tanto % aquí indicado.

Al realizar una venta a crédito a un cliente cuyo riesgo de crédito se ha superado, aparece un mensaje indicando el riesgo permitido. Si el vendedor tiene un porcentaje de superación del riesgo permitido al cliente suficiente para realizar la venta, se le permitirá finalizarla y guardarla, pero, si el riesgo es superior, cuando intente guardar el documento se mostrará un mensaje tal como:

*“El documento no se ha guardado. Para guardar el documento de un cliente con riesgo debe especificar una forma de pago al contado o un usuario con autorización”.*

En este momento deberá pulsar el botón **Forma Pago** para seleccionar una de cobro al contado o avisar a una persona encargada que tenga asignado un tanto % de superación de

riesgo superior a la del vendedor. Ésta deberá pulsar el botón **Supervisor** e introducir su password de venta en **FrontRetail**. Si realmente el tanto % de superación del riesgo es suficiente podrá guardar la venta, sino deberá ser otro usuario el que autorice la venta. Recuerde que como último recurso puede cobrar la venta al contado.

Ejemplo: Si en la ficha del cliente se indica un riesgo de 60 €, y aquí se indica 10, el usuario podrá vender a crédito a este cliente hasta un máximo de 66 €, un 10 % superior a los 60 € del riesgo concedido.

- Permitir vender a crédito con recibos devueltos.**
- Permitir vender a crédito con cobros pendientes no satisfechos antes de ... días.**

## Empleado

---

Cree una ficha por cada vendedor con todos sus datos personales.

Para establecer los permisos y los botones de función en la pantalla de venta, disponibles para un vendedor, hay que asignar al vendedor un **Tipo de usuario**.

### Password

Contraseña para iniciar una venta de un vendedor. Si este campo está vacío, para iniciar la venta sólo es necesario seleccionar, con el dedo (sistemas táctiles) o con botón izquierdo del ratón, encima de la foto del vendedor en la **pantalla de selección de vendedor**.

### Password registro

**FrontRetail** incorpora un sistema de control de presencia de los empleados. Con el **Password registro** un vendedor puede registrar la entrada o la salida en el sistema de control de presencia.

Si se trabaja con control de presencia (Ver la propiedad **Trabajar con control de presencia de empleado** del apartado **Configuración – Terminales / Dispositivos**) en la **pantalla de selección de vendedor** sólo se visualizan las fotos de aquellos vendedores que han registrado su entrada en el sistema.

Si utiliza lector de banda magnética, para definir el password de registro deberá tener en cuenta los siguientes puntos:

- Sirven tanto los números como las letras. (Los caracteres especiales como %&\_ no se tienen en cuenta).

- Se comparan los caracteres de la primera mitad con los de la segunda, y si son iguales se entienden como password los de una mitad. Si son diferentes, el password estará formado por todos los caracteres.

Sabiendo esto es fácil obtener el código correcto a indicar como password.

Ejemplo:

Si se lee esto: **%asd2414csdaf** el password será: **asd2414c**

Si se lee esto: **%&1234%&1234** el password será: **1234** ya que si quitamos los caracteres especiales, queda 12341234 y la primera mitad (1234) coincide con la segunda (1234).

Botón **Resumen**: Estadística de ventas y horas trabajadas. Sólo disponible si se trabaja con control de presencia.

## Proveedor

---

**FrontRetail** incorpora un módulo de compras que permite la realización de albaranes de compra desde el mismo Front. Para ello, es necesario disponer de los proveedores a los que se realizarán dichas compras, que se crearán desde esta opción de la configuración.

La pantalla de cliente se divide en tres partes:

### Datos Comerciales

Aquí deben detallarse los datos comerciales del proveedor.

### Tarifas y formas de pago

Debe definirse la forma de pago por defecto asociada al proveedor, pudiendo indicar si tienen descuento por pronto pago. Asimismo, existe la posibilidad de indicar una forma de pago distinta a partir de una cantidad mínima, debiendo indicar en ese caso la cantidad correspondiente.

En esta pestaña se indican también las tarifas de compra asociadas al proveedor.


### B2B

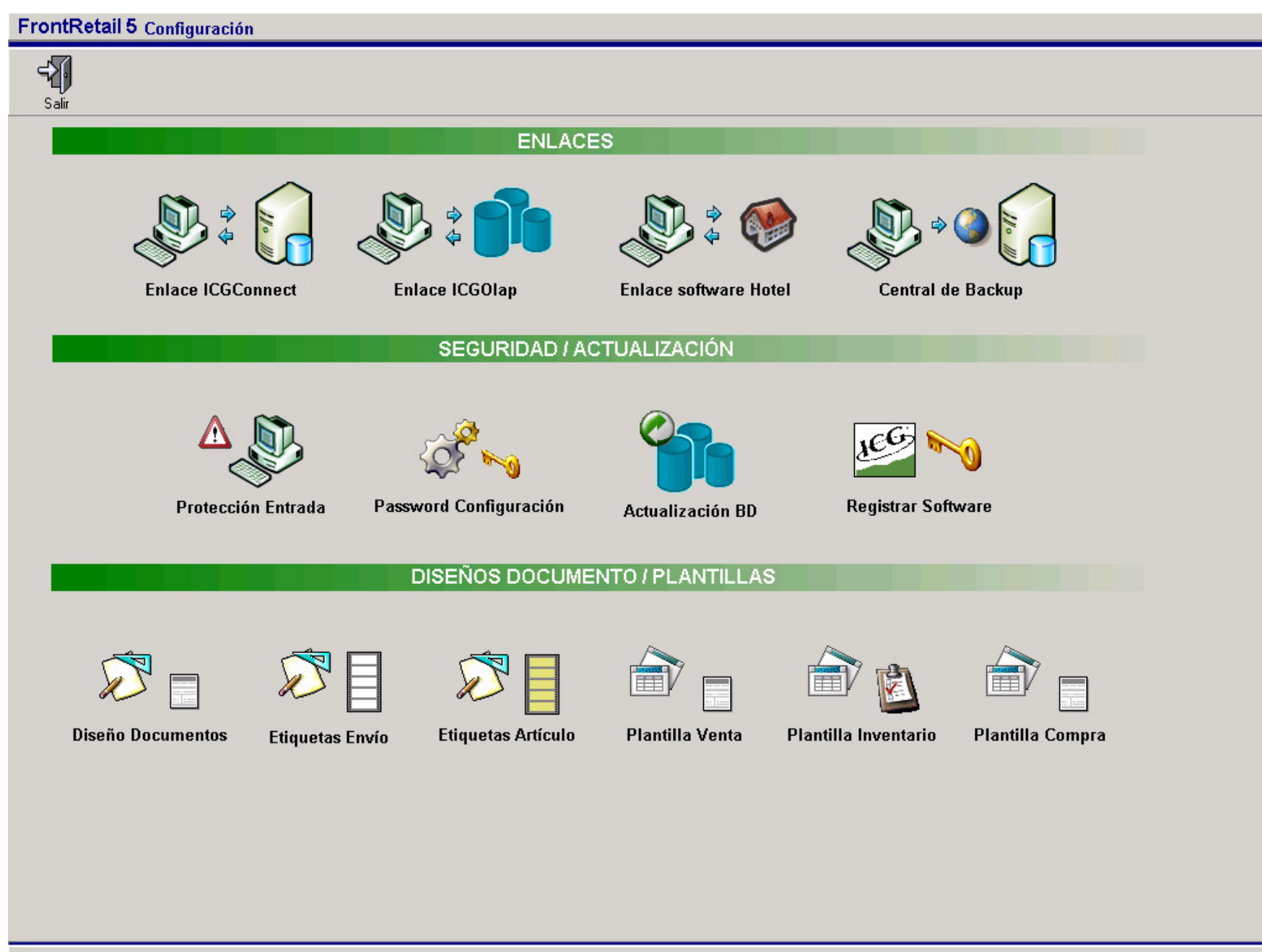
A la hora de crear un albarán de compra en **FrontRetail** no necesariamente hay que entrar uno a uno los artículos del albarán, sino que este puede cargarse directamente en la pantalla del Front en alguno de los siguientes casos:

- El proveedor envía un fichero de texto con todas las líneas presentes en ese albarán. Para ello, hay que realizar un mapeado entre los campos del fichero del proveedor y los campos correspondientes de **FrontRetail**.

- Los códigos de barras del género recibido se leen mediante un terminal de mano con **TeleStock**, y el listado de artículos leídos se vuelca posteriormente sobre la pantalla del albarán de compra.
- El albarán de compra puede entrar a partir de un albarán de venta generado en una central (ejemplo de franquicias de tiendas). Para conocer el funcionamiento de esta opción, consultar el manual de **ICGRemote**.

## Configuración Avanzada

Pulsando el botón  accederá a la configuración avanzada de **FrontRetail**. ICG aconseja que las opciones presentes en esta configuración avanzada sean únicamente utilizadas por un distribuidor ICG autorizado.



## **Informes y Gráficas**

## Arqueos de Caja

### Arqueo X

Muestra el cierre parcial de las ventas realizadas en un mismo día y desde el último **arqueo Z**.

La información que presenta dependerá de la las opciones que disponga cada usuario ver **Configuración / Tipo Empleados / Accesos Fronts / Configuración Arqueos**.

-----	
Empresa	: FrontCS ICG DEMO
CIF	: B25252525
Numero	: 11
Fecha	: 26/06/2003 Hora : 15:54:59 CAJA : 001
VENDEDOR	: Xavier
-----	
CUADRE DE CAJA	
MONEDA : EURO	
MEDIO DE PAGO : CONTADO	
-----	
TOTAL DECLARADO	104,80
VENTAS(Positivas)	104,58
TOTAL CALCULADO	104,58

El arqueo se desglosa en las siguientes partes:

#### Cabecera

Muestra el nombre de la empresa, el número del arqueo, la fecha, la hora, la caja donde se realiza dicho arqueo y el vendedor que lo realiza.

### Cuadre de Caja

Desglosa por cada moneda (Euro, Dólar...) el total de ventas realizadas por medio de pago. Mostrando la fianza, ventas y cobros. En este apartado solamente se muestran los importes recaudados, que no coincidirán con los vendidos si se han realizado ventas a crédito.

Nota: Las ventas a crédito sí aparecen en el resumen de ventas de este mismo apartado.

### Extracto por Medio de Pago

Desglosa por cada moneda (Euro, Dólar...) las ventas por medio y los tíquets en que se han realizado en ese medio.

### Ventas por Vendedor

Totaliza las ventas y operaciones realizadas por cada vendedor.

Nota: Las ventas se asignan a la caja que las ha cobrado.

**Extracto de Cobros y Pagos:** muestra un extracto de todos los Cobros (E) y Pagos (S) realizados en el día.

### Resumen de Devoluciones

Muestra por vendedor el número de operaciones realizadas, el total de artículos devueltos y el importe que ascienden las devoluciones.

### Extracto de Devoluciones

Muestra por vendedor cada artículo que se ha abonado, el importe y el número de tíquet en el que se ha realizado la devolución.

### Artículos con PVP cambiado

Muestra todos aquellos artículos que al realizar una venta se ha modificado el precio por defecto y la diferencia de precio entre el precio por defecto del artículo y el precio aplicado.

### Impuestos

Desglosa las bases e importe de cada tipo de impuesto.

### Extracto de Ventas por Departamentos

Muestra por Departamento / sección el total de unidades de artículo vendidos y el importe total de ventas de ese Departamento. Debe tener en cuenta que si se vende un artículo que no tiene asociado ningún departamento no aparecerá en este informe.

### **Arqueo Z**

---

Muestra el cierre total de las ventas realizadas en un mismo día y desde el último **arqueo Z**. En el momento que realizamos el cierre, el total de ventas se queda a 0, no pudiendo volver a realizar el mismo cierre.

La información que presenta dependerá de la las opciones que disponga cada usuario ver **Configuración / Tipo Empleados / Accesos Fronts / Configuración Arqueos**.

Los apartados que se muestran en el arqueo Z son los mismos que en el arqueo X. Ver **Cierres de Caja / Arqueo X**.

## Informes

Los informes de ventas pueden verse por pantalla o imprimirse. En el sistema se guarda un histórico de toda la información.

Seleccione el icono de **Informes**.

### Opciones generales para los informes:

Botón **Parámetros**: Desde esta pantalla, puede especificar los parámetros para manipular la información del sistema.

ENTRADA DE PARÁMETROS

Aceptar Cancelar

Parámetros

Caja : 001 (Vacío)=Todas

Vendedor: 0 0=Todos

Fecha inicial : 28/05/2003

Fecha final : 28/05/2003

7 8 9 CL

4 5 6 +

1 2 3 Intro

0 .

Botón **Calcular**: Cuando haya entrado los parámetros, seleccione la función de **Calcular** para acceder a la información solicitada.

Botón **Moneda**: Si desea visualizar los datos económicos en otra moneda, lo ha de hacer seleccionándola mediante este icono.

### Resumen de ventas por formas de pago

Muestra, por formas de pago, el importe y número de ventas realizadas en los arqueos que cumplen los parámetros definidos, desglosado en las distintas formas de pago utilizadas.

**VENTAS POR FORMA DE PAGO**

CAJA: **Todas**      Fecha Inicio: **02/07/2001**  
 Fecha Fin: **08/07/2001**  
 Moneda: **EUROS**






Vendedor: **Todos**

VENTAS POR FORMA DE PAGO			
CAJA: Vendedor:			
Desde 02/07/2001 Hasta 08/07/2001			
F. PAGO	FORMA DE PAGO	Total	N.OP
1	CONTADO Euro	14.926,94	404
2	VISA	6.567,76	94
		-----	-----
		21.494,71	498

## Extracto de comisiones por vendedor

Mediante este informe puede visualizar, por vendedor, el importe de las ventas realizadas, el número de ellas y el importe de la comisión correspondiente calculado según el tanto % de comisión indicado en la ficha de **mantenimiento de vendedores**.

**EXTRACTO COMISIONES POR VENDEDOR**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/09/2001**  
 Fecha Fin: **09/09/2001**  
 Moneda: **EUROS**      Documentos No Facturados:

Vendedor: **Todos**

Seleccionar artículos de :

DPTO :

SECCIÓN :

FAMILIA :

SUBFAM :

**EXTRACTO COMISIONES POR VENDEDOR**  
 CAJA: Todas Vendedor: Todos  
 Desde 01/09/2001 Hasta 09/09/2001

VENDEDOR	IMPORTE	N.OP	%C.	COMISION
2 CHARY	3.240,78	304	0	0,00
8 PAQUI	2.622,46	208	0	0,00
11 MARTA	2.457,54	205	0	0,00
12 MONICA	294,58	23	0	0,00
13 EMPL.13	1.801,18	164	22	396,00
-----	10.416,55			----- 396,00

**Resumen de devoluciones por vendedor**

El resumen de devoluciones muestra el número de operaciones de abono realizadas, mediante el botón **Abono Uds.**, el número de unidades devueltas, el importe total por vendedor y el total de cada apartado.

**RESUMEN DE DEVOLUCIONES**  
 CAJA: Todas Vendedor: Todos  
 Desde 01/09/2001 Hasta 30/09/2001  
 ( Impuestos no incluidos )






VENDEDOR	N.DEV	N.ART	IMPORTE
2 CHARY	21	34	622,80
7 MARGARITA	1	1	161,57
8 PAQUI	30	48	907,47
11 MARTA	8	9	303,74
12 MONICA	11	11	255,67
13 EMPL.13	3	3	69,01
	-----	-----	-----
	74	106	2.320,28

Mediante el botón **Parámetros** podrá indicar la caja, el vendedor, las fechas inicial y final, si incluir documentos no facturados e incluso si se deben mostrar los importes con impuestos incluidos o no.

## Extracto de devoluciones por vendedor

Visualiza detalladamente las devoluciones realizadas por vendedor, indicando fecha, hora, serie del documento, número de documento, descripción del artículo, número de unidades abonadas y su importe. Además incluye un subtotal por vendedor y un total del extracto de las unidades devueltas y su importe.

**EXTRACTO DE DEVOLUCIONES**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/09/2001**  
 Fecha Fin: **16/09/2001**  
 Moneda: **EUROS**      Documentos No Facturados:

Vendedor: **Todos**

**EXTRACTO DE DEVOLUCIONES**

CAJA: Todas Vendedor: Todos

Desde 01/09/2001 Hasta 16/09/2001

( Impuestos no incluidos )






			ARTICULO	UDS	IMPORTE
----- Vendedor 2: CHARY -----					
01/09/2001	09:56	011T - 35876			
			RODILLO ANTIGOTEO 18 CM	1	3,96
10/09/2001	18:59	011T - 36342			
			TERM. FER DECO HOJAS NEGRO	1	9,38
11/09/2001	11:47	011T - 36368			
			PEDIDO MUEBLES	1	51,29
13/09/2001	10:45	011T - 36425			
			ACRIL EXTRA EXT/INT 15 LTS	1	36,22
15/09/2001	19:23	011T - 36596			
				1	1,17

Mediante el botón **Parámetros** podrá indicar la caja, el vendedor, las fechas inicial y final, si incluir documentos no facturados e incluso si se deben mostrar los importes con impuestos incluidos o no.

## Artículos vendidos con diferente precio

Indica los documentos en los que aparecen artículos vendidos con diferente precio y su diferencia respecto al correspondiente en la venta.

**ARTICULOS CON PVP CAMBIADO**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/09/2001**  
 Fecha Fin: **30/09/2001**  
 Moneda: **EUROS**      Documentos No Facturados:

Vendedor: **Todos**

**ARTICULOS CON PVP CAMBIADO**  
 CAJA: Todas Vendedor: Todos  
 Desde 01/09/2001 Hasta 30/09/2001

ARTICULO	UDS	DIF.PVP
----- Vendedor 2: CHARY -----		
01/09/2001 09:38 011T - 35874		
vitabonsai	1	1,05
01/09/2001 12:14 011T - 35878		
PIEZA EN L 1/2	2	-0,12
GOTEADOR FINAL 2L	1	-0,06
01/09/2001 18:36 011T - 35920		
SET CUBOS MADERA	1	-3,22
01/09/2001 19:30 011T - 35924		
MESA FIGUERES 140X90 CM.	1	-2,88
03/09/2001 09:21 011T - 35962		
PEDIDO PAPELES Y CENEFAS	2	-9,35

## Margen y beneficio

Este informe muestra el número de unidades vendidas, el importe total de las ventas, su coste y el beneficio obtenido en importe y en tanto %, especificado por departamento y sección, indicando subtotales por departamento y totales del informe.

**MARGEN Y BENEFICIO**

Salir Imprimir Calcular Parámetros Moneda

Caja: **Todas** Fecha Inicio: **01/08/2001**  
 Fecha Fin: **15/08/2001**  
 Moneda: **EUROS** Documentos No Facturados:

MARGEN Y BENEFICIO					
Desde 01/08/2001 Hasta 15/08/2001					
DPTO/SECCION	UDS	VENTAS	Coste	Beneficios	%
	2	122,64	82,66	39,97	33,00
<b>TOTAL :</b>	2	122,64	82,66	39,97	32,60
<b>Drogueria</b>					
Diluyente	51	156,16	87,73	68,43	44,00
Pinturas	305	3490,85	1643,30	1847,55	53,00
Imprimaciones	20	117,79	65,63	52,16	44,00
Complementos	393	760,93	385,30	375,62	49,00
<b>TOTAL :</b>	769	4525,73	2181,97	2343,77	51,79
<b>Textil</b>					
Alfombras	47	717,07	437,99	279,08	39,00
Moquetas	116	757,42	400,56	356,86	47,00
Cojines	283	2978,44	1589,76	1388,68	47,00
CORTINAS DE BA	12	201,54	119,38	82,16	41,00
Aironfix	2	5,36	2,96	2,40	45,00

Nota: Cuando los importes son muy grandes o tienen muchos decimales, a la hora de imprimirlo se separarán los importes con un mínimo de un espacio, si no es posible mostrar el número completo se quitarán decimales, si aún así no cupiese se imprimirá XXXX indicando que el número no es imprimible.

Nota: Por motivos de espacio los porcentajes se mostrarán con 4 caracteres.

## Préstamos por cliente

Visualiza los artículos prestados a clientes así como el número de ellos y el precio de venta de cuando se prestó. Incluye subtotal de unidades e importe por cliente y totales del informe.

**LISTADO DE PRESTAMOS POR CLIENTE**

Fecha Inicio: 06/01/2002  
 Fecha Fin: 02/04/2002  
 Cliente: Todos  
 Moneda: Euros

**LISTADO DE PRESTAMOS POR CLIENTE**  
 Cliente: Todos  
 Desde 06/01/2002 Hasta 02/04/2002

Descripción	Talla	Color	UDS	Total
----- Cliente : ALMACEN 01 PALMA -----				
3 STAGE POCKET TEE L/	21		1	25,39
TOTAL Cliente			1	25,39
----- Cliente : ANTONIO CORTES -----				
ARGYLE VEST L/	27		2	92,22
TOTAL Cliente			2	92,22
----- Cliente : JUAN LUIS CERRILLO -----				
501 JEANS 24/32	01		1	58,54
BASIC L/S CREWNECK L/	51		1	18,14
BASIC L/S V-NECK M/	59		1	18,14
BASIC/S COLLAR TEEL/	03		1	33,68
BASIC/S COLLAR TEEL/	07		1	33,68
BOATNECK SWEATER L/	04		1	46,09
84 SQUAD ZIP THROUGH L/	04		2	97,93
ARREGLOS	.		1	1,72
TOTAL Cliente			9	307,92
			12	425,53

## Listado de impresiones de venta

Muestra un listado de documentos indicando su número de serie, número de documento, número de impresiones realizadas, fecha, hora e importe.

**LISTADO DE IMPRESIONES DE VENTAS**

Salir Imprimir Calcular Parámetros Moneda

Caja: **Todas** Fecha Inicio: **01/04/2001**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros** Documentos No Facturados:

Vendedor: **Todos**  
 Num. Impresiones **0**  
 Operador **>=**

**LISTADO DE IMPRESIONES DE VENTAS**  
 CAJA: Todas  
 VENDEDOR: Todos  
 Desde 01/04/2001 Hasta 26/02/2002

N. TIQ.	IMP.	FECHA	HORA	IMPORTE
031G 100	0	04/09/2001	12:35:18	66,08
031G 101	0	04/09/2001	12:56:41	42,04
031G 102	0	04/09/2001	16:07:48	210,35
031G 103	0	04/09/2001	17:13:06	23,98
031G 104	0	04/09/2001	18:28:25	30,02
031G 105	0	04/09/2001	18:36:12	57,64
031G 95	0	04/09/2001	9:59:19	99,68
031G 11867	0	30/11/2001	12:00:27	162,15
031G 2	0	30/08/2001	9:51:22	24,01
031G 3	0	30/08/2001	9:52:03	45,02
031G 96	0	04/09/2001	10:42:10	201,16
031G 4	0	30/08/2001	9:52:30	27,62
031G 5	0	30/08/2001	9:53:04	24,01
031G 6	0	30/08/2001	9:53:32	33,63
031G 7	0	30/08/2001	9:53:52	36,03
031G 8	0	30/08/2001	9:59:13	48,05
031G 9	0	30/08/2001	10:57:36	-42,04
031G 11	0	30/08/2001	12:23:34	174,68
031G 12	0	30/08/2001	12:38:22	18,00
031G 10	0	30/08/2001	12:04:55	36,03
031G 13	0	30/08/2001	13:20:48	120,17
031G 14	0	30/08/2001	17:49:20	24,01
031G 15	0	30/08/2001	18:08:04	75,67
031G 16	0	30/08/2001	18:29:05	39,61
031G 17	0	30/08/2001	18:49:34	120,05

## Resumen de tíquets diario

Lista los documentos de venta realizados, entre las fechas y de la caja indicada en **Parámetros**, visualizando su número de documento, base imponible, impuestos y total con subtotales por serie y día y totales del informe.

**RESUMEN DE TIQUETS DIARIO**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/01/2002**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros**      Documentos No Facturados:

---






**RESUMEN DE TIQUETS DIARIO**  
CAJA: Todas  
Desde 01/01/2002 Hasta 26/02/2002

N. Tiquet	BASE IMP.	IMPUESTO	TOTAL
-----			
<b>DIA 02/01/2002</b>			
----- ( Serie 031G ) -----			
12553	4,31	0,69	5,00
12554	46,58	7,45	54,03
12555	25,88	4,14	30,02
12556	67,33	10,77	78,10
12557	20,70	3,31	24,01
12558	12,93	2,07	15,00
12559	51,73	8,28	60,01
12560	8,27	1,32	9,59
12561	31,06	4,97	36,03
12562	25,85	4,14	29,99
12563	10,34	1,65	11,99
12564	25,88	4,14	30,02
12565	20,70	3,31	24,01
12566	46,60	7,46	54,06
12567	124,19	19,87	144,06
12568	15,52	2,48	18,00
12569	46,60	7,46	54,06
12570	25,85	4,14	29,99
12571	46,60	7,46	54,06
12572	20,70	3,31	24,01
-----			
T.SERIE :	677,62	108,42	786,04

## Resumen diario de ventas

Visualiza, desglosado por día, el número de documento de venta y el total del importe a que ascienden por serie para el rango de fechas y cajas indicado en **Parámetros**.

RESUMEN DIARIO DE VENTAS

Caja: **Todas** Fecha Inicio: **01/12/2001**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros** Documentos No Facturados:

RESUMEN DIARIO DE VENTAS			
CAJA: Todas			
Desde 01/12/2001 Hasta 26/02/2002			
FECHA	Serie	N. TIQ.	TOTAL
<b>Sabado</b>	<b>01/12/2001</b>		
	031G	36	2.190,66
		=====	=====
		36	2.190,66
<b>Lunes</b>	<b>03/12/2001</b>		
	031G	12	592,03
		=====	=====
		12	592,03
<b>Martes</b>	<b>04/12/2001</b>		
	031G	19	949,99
		=====	=====
		19	949,99
<b>Miercoles</b>	<b>05/12/2001</b>		
	031G	24	817,86
		=====	=====
		24	817,86
<b>Viernes</b>	<b>07/12/2001</b>		
	031G	49	2.381,72
		=====	=====
		49	2.381,72
<b>Miercoles</b>	<b>12/12/2001</b>		

**Ventas por horas**

Este informe le servirá para poder comprobar cuáles son las horas punta en cuanto a ventas se refiere, ya que nos indica, en tramos de una hora, el número de unidades vendidas, el importe total y el tanto % que suponen esas ventas respecto a las de los demás tramos de horas.

**VENTAS POR HORAS**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/01/2002**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros**      Documentos No Facturados:

Hora Inicio: **0:00:00**  
 Hora Fin: **23:00:00**

VENTAS POR HORAS			
CAJA: Todas			
Desde 01/01/2002 Hasta 26/02/2002			
HORA	UNIDADES	IMPORTE	%
De 00 a 01	0	0,00	0%
De 01 a 02	0	0,00	0%
De 02 a 03	0	0,00	0%
De 03 a 04	0	0,00	0%
De 04 a 05	0	0,00	0%
De 05 a 06	0	0,00	0%
De 06 a 07	0	0,00	0%
De 07 a 08	1	5,00	0%
De 08 a 09	0	0,00	0%
De 09 a 10	0	0,00	0%
De 10 a 11	15	306,69	5%
De 11 a 12	27	774,71	13%
De 12 a 13	16	387,77	7%
De 13 a 14	14	307,30	5%
De 14 a 15	1	36,03	1%
De 15 a 16	22	276,47	5%
De 16 a 17	12	399,31	7%
De 17 a 18	21	459,74	8%
De 18 a 19	57	1.309,68	23%
De 19 a 20	55	1.067,57	18%
De 20 a 21	19	454,39	8%
De 21 a 22	0	0,00	0%
De 22 a 23	0	0,00	0%
De 23 a 24	0	0,00	0%
-----		260	5.784,66

## Listado de ventas con descuento

Visualiza la fecha, el número de serie y de documento, el tanto % de descuento y el importe total de la venta de todas ventas a las que se haya aplicado un descuento comercial con el botón **Descuento Total**. Si deseamos que aparezcan también los albaranes deberemos marcar el check de **incluir documentos no facturados** en la pantalla de **Parámetros**.

Ventas con descuento

Salir    Imprimir    Calcular    Parámetros    Moneda

Caja: **811**    Fecha Inicio: **15/03/2003**  
 Fecha Fin: **20/03/2003**  
 Moneda: **EUROS**    Documentos No Facturados:

**Ventas con descuento**  
CAJA: 811  
Desde 15/03/2003 Hasta 20/03/2003

N.Tiquet	HORA	VENDEDOR	Descuento	Neto
FECHA : 16/03/2003				
811F 2	0:00:00		20%	36.02
811F 3	0:00:00		20%	36.13
FECHA : 17/03/2003				
811F 4	0:00:00		20%	252.08
FECHA : 18/03/2003				
811F 5	0:00:00		20%	25.72
811G 31	0:00:00		20%	25.72
FECHA : 19/03/2003				
811F 7	0:00:00		20%	36.02
811G 36	0:00:00		20%	25.72

## Resumen de artículos modificados

Este informe muestra la lista de los artículos modificados entre las fechas indicadas mediante el botón **Parámetros**.

RESUMEN DE ARTÍCULOS MODIFICADOS		
REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	FECHA
		02/01/2002
32-142	ARTICULOS VARIOS	02/01/2002
0381076-1	ARO CUADRADO GRANDE	02/01/2002
23	BEA	02/01/2002
2617	Falda Flores CENTELL	02/01/2002
020108	Top P/H Brillo CLASS	02/01/2002
60-11	Confección Pantalón CANAY	02/01/2002
111548	TAPE S/S TOP	02/01/2002
60-26	Confección Vestido Fiesta	02/01/2002
111016	HARMONY SQUARNECK	02/01/2002
112571	ELSA S/S TOP	02/01/2002
20029538003	Vestido Flores G. TED	02/01/2002
20029539003	Top Halther Flores G. TED	02/01/2002
70-2	INT 135 Forro de Punto ROD	02/01/2002
MILAN	MILAN PANT CLASS	02/01/2002
509854	PURCE TEE BOX-1	02/01/2002
509854	PURCE TEE BOX-2	02/01/2002
510472	JANE TURTLE NECK	02/01/2002
116783	BINGA SQUARE NECK	02/01/2002
20016931003	JERSEY	02/01/2002
508499	WENCHE DENIM SKIRT	02/01/2002
30187	SISSI DRESS ONLY	02/01/2002
509897	JANE L/S BOX-1	02/01/2002
60-12	Confección Casaca CANAY	02/01/2002
97482503	Sandalia Flor Tira M.CORTI	02/01/2002
BEAT-B	BOTA SERRAJE BORDADA	02/01/2002
117274	CHECKO 3/4 PANT	02/01/2002

## Tarifas PVP de artículos por familia

Visualiza la referencia, descripción, talla, color y precios de venta de las tarifas indicadas mediante el botón **Parámetros**, de los artículos pertenecientes al departamento, sección, familia, subfamilia, marca y línea que indique. Si no indica estos últimos datos, por defecto, se cogerán todos los artículos. Por último, puede seleccionar si desea que aparezcan ordenados por referencia o por descripción.

**PVP POR SECCION**

Salir Imprimir Calcular Parámetros Moneda

Incluir Tarifa:  
 PVP 1  
 1ª OFERTA  
  
 COSTE

Seleccionar artículos de:

DPTO: MODA  
 SECCIÓN: BOLSOS  
 FAMILIA:  
 SUBFAM:  
 MARCA:  
 LÍNEA:






Ordenado por:

DESCRIPCIÓN	Talla	Color	PVP
010226 FLAT BAG	U	PLATA	15,00
030166 GABBA BAG ONLY	U	GRIS	5,98
030167 PUFFY	U	GRIS	11,99
030167 PUFFY	U	NEGRO	11,99
030172 MARLEY BAG	U	GRANAT	18,00
030172 MARLEY BAG	U	NEGRO	18,00
1-20 BOLSO BAGUETTE SERPIENTE	U	CAMEL	18,00
1-20 BOLSO BAGUETTE SERPIENTE	U	GRANAT	18,00
1-20 BOLSO BAGUETTE SERPIENTE	U	MORADO	18,00
1-20 BOLSO BAGUETTE SERPIENTE	U	VERDE	18,00
100007 Bolso CK INGRA	U	GRIS	18,00
112647 DOUBLE BAG	U	BLANCO	18,00
112647 DOUBLE BAG	U	CELEST	18,00
112647 DOUBLE BAG	U	NEGRO	18,00
113775 FLOWER BAG	U	AMARIL	15,00
113775 FLOWER BAG	U	NARANJ	15,00
113775 FLOWER BAG	U	ROJO	15,00
114842 CLEAN BAG & PURSE	.	.	18,00
114859 KNITTED SHOULDER BAG	U	GRIS	21,01
114859 KNITTED SHOULDER BAG	U	NEGRO	21,01
114859 KNITTED SHOULDER BAG	U	VERDE	21,01
115-2 Cinturón Triple Box CENTELL	U	CAMEL	15,60
115-2 Cinturón Triple Box CENTELL	U	MARRON	15,60
115203 FLEECE BAG	U	CAMEL	24,01
115203 FLEECE BAG	U	NEGRO	24,01
115203 FLEECE BAG	U	VERDE	24,01
115207 DOUBLE BAG BOX	U	FUCSIA	0,00
115332 COW SHOPPER	.	.	27,02

## Extracto de impuestos por familia

Visualiza un extracto de los importes a que ascienden los impuestos y el total de las ventas, desglosando por los diferentes **tipos de impuesto** para cada familia, para las ventas que se encuentren en el rango de datos introducido en la pantalla que aparece al pulsar el botón **parámetros**.

EXTRACTO DE IMPUESTOS POR FAMILIA

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/01/2002**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros**      Documentos No Facturados:

Vendedor: **Todos**






**EXTRACTO DE IMPUESTOS POR FAMILIA**  
 CAJA: Todas Vendedor: Todos  
 Desde 01/01/2002 Hasta 26/02/2002

IMPUESTOS	Cuota	TOTAL
-----		
SIN ESPECIFICAR - SIN ESPECIFICAR		
IVA AL 16%	1	10
MODA - ROPA		
IVA AL 16%	246	1.783
MODA - CALZADO		
IVA AL 16%	122	885
MODA - BOLSOS		
IVA AL 16%	49	358
MODA - PAÑUELOS		
IVA AL 16%	3	24
MODA - BISUTERIA		
IVA AL 16%	11	78
MODA - ACCESORIOS		
IVA AL 16%	18	133
SPORT - ROPA		
IVA AL 16%	270	1.957
SPORT - CALZADO		

## Extracto de ventas por artículo

Este informe muestra un extracto de las ventas realizadas, por artículo, indicando la descripción, el número de unidades vendidas, el precio medio de venta por unidad y el importe del total de las ventas. Los datos a mostrar dependerán, como en todos los demás informes, de los datos indicados en la pantalla que se activa al pulsar el botón **Parámetros**.

**EXTRACTO DE VENTAS POR ARTÍCULO**

Caja: **Todas**      Fecha Inicio: **01/01/2002**  
 Fecha Fin: **26/02/2002**  
 Moneda: **Euros**      Documentos No Facturados:

Seleccionar artículos de:  
 DPTO:   
 SECCIÓN:   
 FAMILIA:   
 SUBFAM:   
 MARCA:   
 LÍNEA:

**Extracto de ventas por artículo**

CAJA: Todas

Desde 01/01/2002 Hasta 26/02/2002

DESCRIPCIÓN	UDS	P.MEDIO	TOTAL
-----			
SIN ESPECIFICAR - SIN ESPECIFICAR			
ARTICULO . . .	2	5,00	10,00
TOTAL :	2	5,00	10,00
MODA - ROPA			
RAY POLLY SHIRT L AZUL	1	24,01	24,01
RAY POLLY SHIRT L NEGRO	1	21,01	21,01
RAY S/S TURTLENECK L AZUL	1	24,01	24,01
RAY V-NECK L/S W/BELT L AZU	1	24,01	24,01
NAM CARDIGAN L CAMEL	1	24,01	24,01
NAM CARDIGAN M MARRON	1	24,01	24,01
NAM V-NECK L CAMEL	1	24,01	24,01
NAM V-NECK L MARRON	1	24,01	24,01
NAM V-NECK M CEREZA	1	24,01	24,01
LILLY O-NECK L NEGRO	1	18,00	18,00
AKIKO V-NECK BLOUSE S MARRO	1	24,01	24,01
NINO 2/4 ROLLNECK L BEIG	1	30,02	30,02
FLORAL BLOUSE L BEIG	1	30,02	30,02
FLORAL BLOUSE L NEGRO	1	24,01	24,01
FLORAL BLOUSE M NEGRO	1	24,01	24,01
FUNNY V-NECK M BEIG	1	24,01	24,01
FUNNY ROLLNECK L CEREZA	1	24,01	24,01
GONZO ROLLNECK L NEGRO	1	21,01	21,01
DUTY SLITCUFF SHIRT L BEIG	1	18,00	18,00

## Ranking de ventas por artículo

Mediante este informe puede ver, por orden de mayor a menor, qué artículos ha vendido más y cuál es el de menor salida. Mediante el botón **Parámetros** puede determinar si la clasificación ha de ser por importe o por unidades y discriminar por datos concernientes a los artículos, (departamento, sección, etc.), a los clientes (código, población, tipo, etc.), entre fechas, por almacén, serie e incluso de un determinado vendedor.

Vista Preliminar

Página: 26/02/2002      Página: 1

**ARTICULOS: Ranking de Ventas por Importe**

Desde: 01/01/2002      Referencia:      Cliente:  
 Hasta: 26/02/2002      Departamento:      Código Barras:      Nombre:  
 Serie:      Sección:      Descripción:      Población:  
 Vendedor:      Familia:      Marca:      Provincia:  
 Almacén:      Subfamilia:      Línea:      Tipo:

Referencia	Descripción	Uds.	Importe	Precio Medio	Coste	Margen	% S/V
3272	Bota Fiel Costura Entera ZIN	4	216,24	54,06	163,14	53,11	24,56
514700	STALLIS JACKET	2	204,28	102,14	16,38	187,90	91,98
SDA032	JERSEY CANALES RAYAS	14	167,86	11,99	122,79	45,08	26,85
2084	Bota Alta Fiel PAK	3	162,18	54,06	110,75	51,44	31,72
515476	SWING ROLLNECK	6	144,06	24,01	138,00	6,06	4,21
3253	Botín Fiel Puntera ZIN	3	126,12	42,04	41,06	85,06	67,45
2171	Mocasín Fiel PAK	4	120,08	30,02	91,89	28,19	23,48
4201	VAQUERO CINTURON	3	108,09	36,03	66,04	42,05	38,91
MISS-4	MSS-4 DENIME 1 LOIS	3	108,09	36,03	80,11	27,98	25,89
100538	PANT MCROPANA CINTURÓN BLE	6	108,00	18	92,15	15,85	14,68
515432	SILLY V-NECK	4	96,04	24,01	58,53	37,51	39,05
3050	Pantalón Vaquero Rayado BAN	3	92,48	30,83	3.271,55	-3.179,06	-3.437,39
514700	STALLIS JACKET	1	70,10	70,10	52,20	25,00	22,00

ICG Software      Página: 1 De 5

## Cobros pendientes

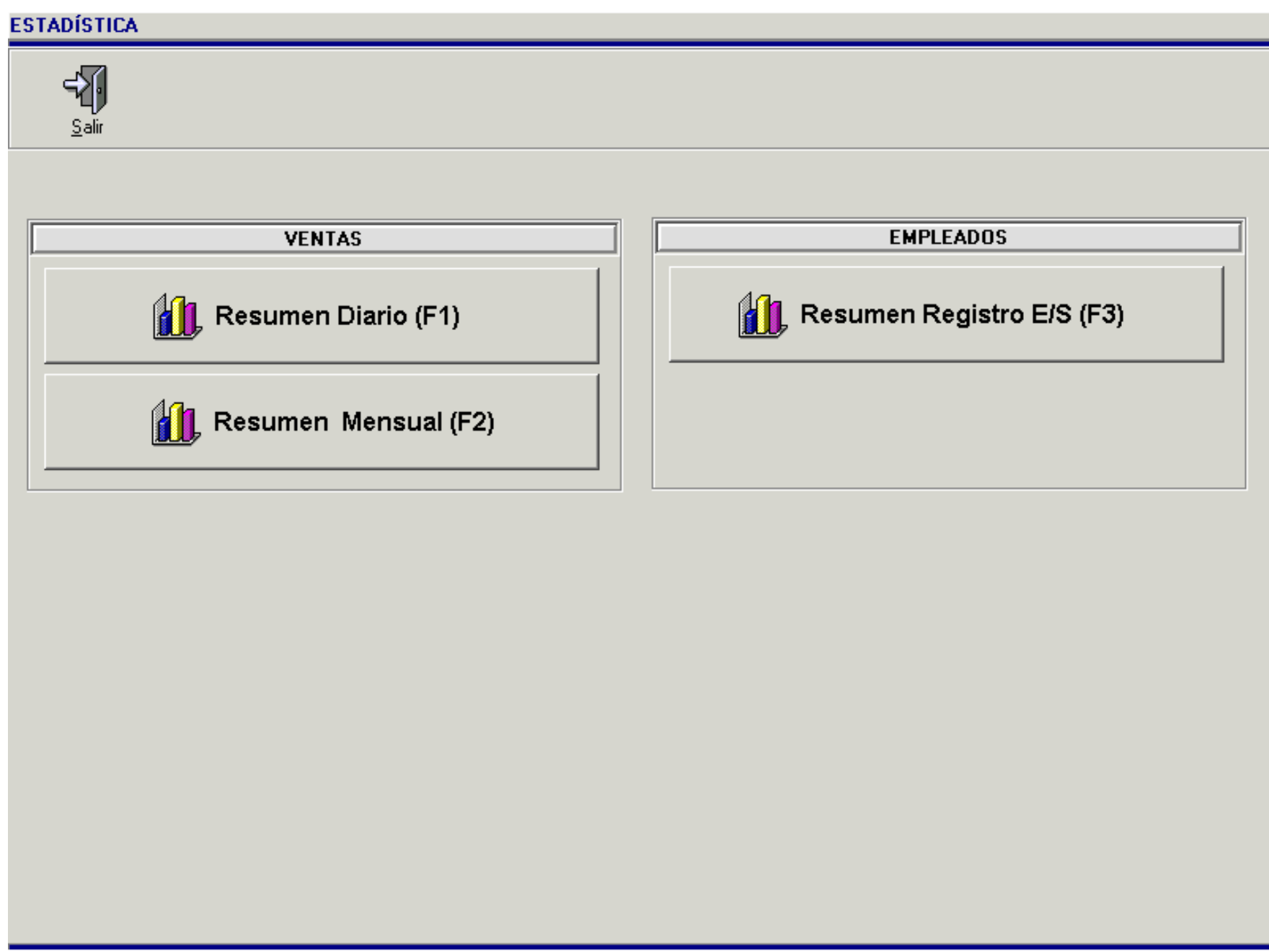
Lista, por cliente, los documentos asociados a éste, indicando la fecha del documento, la serie y el número, la fecha de vencimiento y el importe de la deuda. Este importe se indica para cada documento obteniéndose un subtotal por cliente y un total del informe.

COBROS PENDIENTES				
FECHA	N. TIQUET	F. VENCIM.	IMPORTE	
Silva Vidal Hermanas, s.c.				
27/08/01	A	6	26/09/01	138
27/08/01	A	43	26/09/01	136
TOTAL :				274
TOTAL :				274

## Gráficas

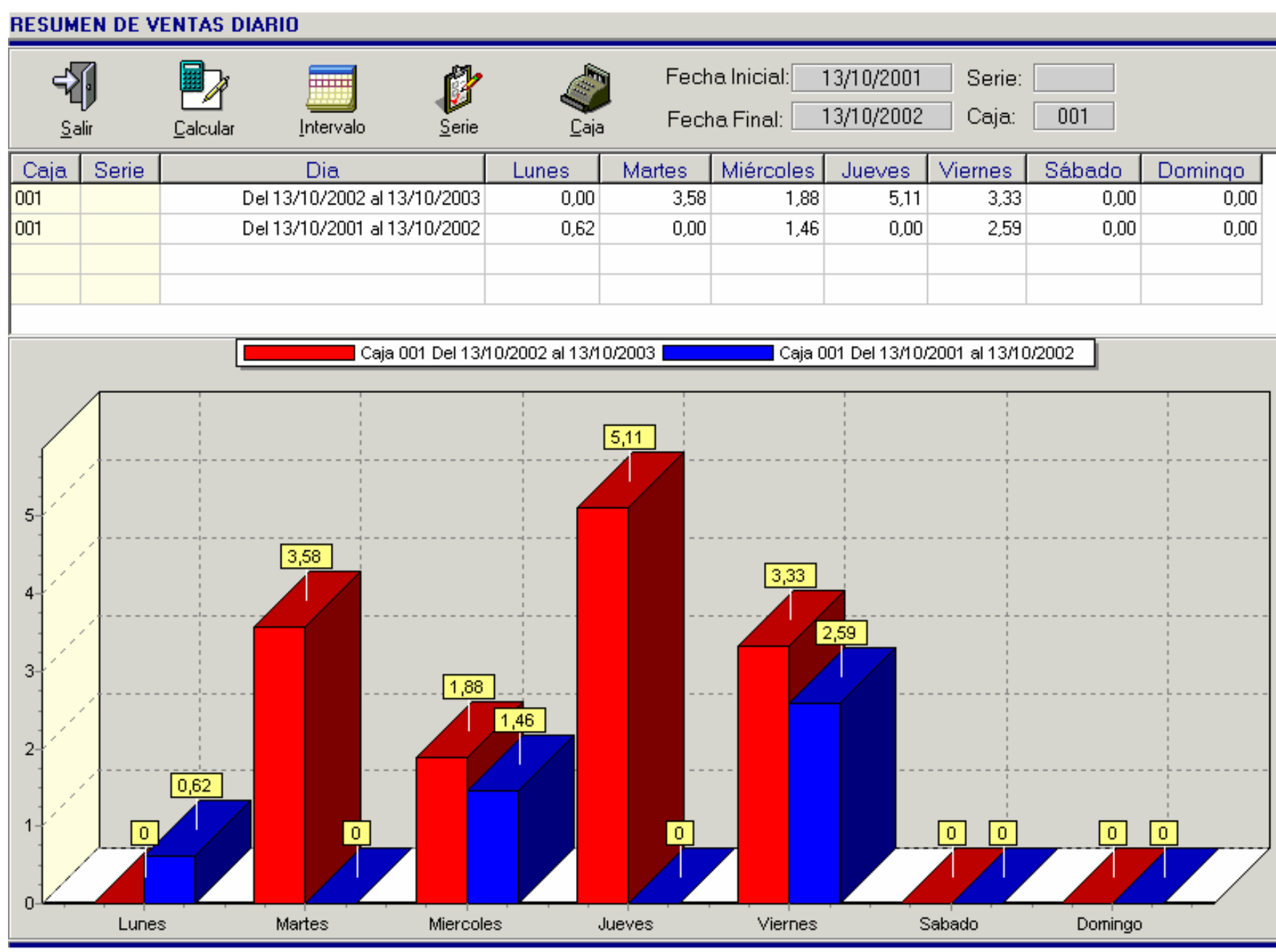
La pantalla de Gráficas nos muestra en gráficos la información de la base de datos. Le permite al usuario ver la información entrada para tomar decisiones comerciales.

Cuando seleccionamos el icono de **Gráficas**, nos aparece la siguiente pantalla la cual nos da acceso a los resúmenes que en ella se indican.



## Resumen de ventas diario

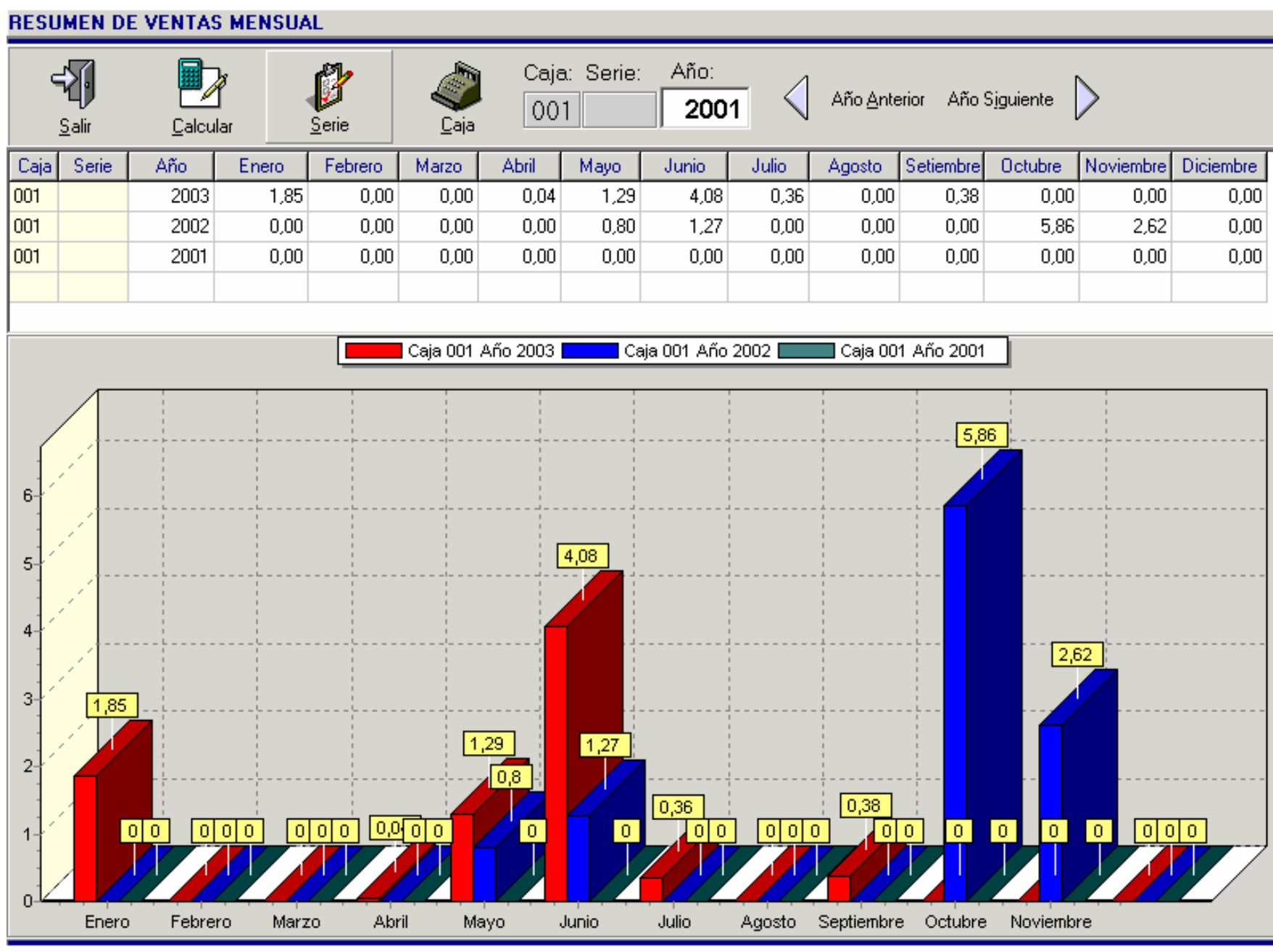
Esta gráfica muestra las ventas realizadas por día de la semana pudiendo compararlas hasta en cuatro intervalos de fechas distintos. Su funcionamiento consiste en indicar el primer rango de fechas mediante el botón **intervalo** y pulsar el botón **Calcular**. Indicar el segundo rango de fecha y de nuevo pulsar **Calcular**. De esta manera puede comparar hasta cuatro intervalos diferentes.



Es posible filtrar por número de serie (área de negocio) y/o por caja.

## Resumen de ventas mensual






Este informe es equivalente al resumen de ventas diario pero comparando por meses, pudiendo contrastar las ventas de hasta cuatro años distintos. Habiendo seleccionado, mediante los botones **Año Anterior**, y **Año Siguiente**, el año que queremos resumir, sólo le resta pulsar el botón **Calcular** y obtendrá el primer resultado. Para compararlo con el de otro año deberá repetir la misma operación.



Es posible filtrar por número de serie (área de negocio) y/o por caja.






## Extracto del registro de empleados

Este extracto se compone de dos fichas: **Extracto de entradas y salidas** y **Extracto acumulado**. El primero muestra un exhaustivo informe referente a las horas de entrada, salida, horas trabajadas, ventas realizadas (importe total), número de operaciones de venta e importe medio de las mismas por hora y por operación de venta, para un intervalo de fechas definido mediante el botón **Fecha** y desglosado por empleado. El segundo extracto se comenta a continuación.

RESUMEN REGISTRO EMPLEADOS										
		FECHA INICIAL:	26/02/2002							
		FECHA FINAL:	26/02/2002							
EXTRACTO E / S		ACUMULADO								
Empleado	DIA	I	O	T.Horas	VENTAS	Op.	Ventas/H	Ventas/Op		
Pili	26/02/2002	9:45:08	19:50:04	10 h 4 m	103,65	2	10,29	51,83		
Pili	26/02/2002	19:50:17	0:00:00				0,00	0,00		
Loli	26/02/2002	9:46:09	19:50:06	10 h 3 m	191	2	19,00	95,50		
Nuria	26/02/2002	9:46:22	19:50:07	10 h 3 m	85,32	2	8,49	42,66		
SERVER	26/02/2002	9:49:02	19:50:12	10 h 1 m	0	0	0,00	0,00		
SERVER	26/02/2002	19:50:28	0:00:00				0,00	0,00		
Luis	26/02/2002	9:48:36	19:50:10	10 h 1 m	153,64	2	15,33	76,82		
Luis	26/02/2002	19:50:26	0:00:00				0,00	0,00		
▶ Rosa	26/02/2002	9:47:52	19:50:09	10 h 2 m	524,8	3	52,32	174,93		

## Acumulado del registro de empleados

Este extracto muestra los acumulados del comentado en la página anterior.

RESUMEN REGISTRO EMPLEADOS							
		FECHA INICIAL:	26/02/2002				
		FECHA FINAL:	26/02/2002				
EXTRACTO E / S		ACUMULADO					
ACUMULADO POR EMPLEADO							
Empleado	Tot. Horas	Ventas	Total Op.	Ventas/H	Ventas/Op		
Loli	10 h 3 m	191	2	19,00	95,50		
Luis	10 h 1 m	153,64	2	15,33	76,82		
Nuria	10 h 3 m	85,32	2	8,49	42,66		
Pili	10 h 4 m	103,65	2	10,29	51,83		
Rosa	10 h 2 m	524,8	3	52,32	174,93		
▶ SERVER	10 h 1 m	0	0	0,00	0,00		

**Extracto de ventas de un artículo**



Este extracto se obtiene desde la **pantalla de venta**. Una vez seleccionado un artículo, pulse el botón **Ventas artículo** y aparecerá la pantalla siguiente:

VENTAS ARTÍCULO										
Salir		Imprimir		Modo		Moneda		Por Meses		<input type="checkbox"/> Precios con IVA incluido
ARTÍCULO	VAQUERO CINTURON				Talla	36	Color	AZUL		
Ciiente	Fecha	Unidades	Precio	Dto	Neto	Total	Moneda			
Ciientes varios	05/01/2002	1	31,06	0	31,06	31,06	E			
Ciientes varios	18/12/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			
Ciientes varios	07/12/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			
Ciientes varios	22/10/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			
Ciientes varios	17/10/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			
Ciientes varios	17/10/2001	-1	36,24	0	36,24	-36,24	E			
Ciientes varios	13/10/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			
Ciientes varios	22/09/2001	1	36,24	0	36,24	36,24	E			

PVP Medio	35,59	P Neto Medio	35,59	Total Unid.	6,00	Total Ventas	212,26	E
-----------	-------	--------------	-------	-------------	------	--------------	--------	---

En ésta aparece todo el histórico de ventas de ese artículo, indicando, por cada venta, el nombre del cliente, la fecha, el número de unidades, el precio bruto por unidad, el descuento por línea, el precio neto por unidad, el total importe y la moneda del documento.

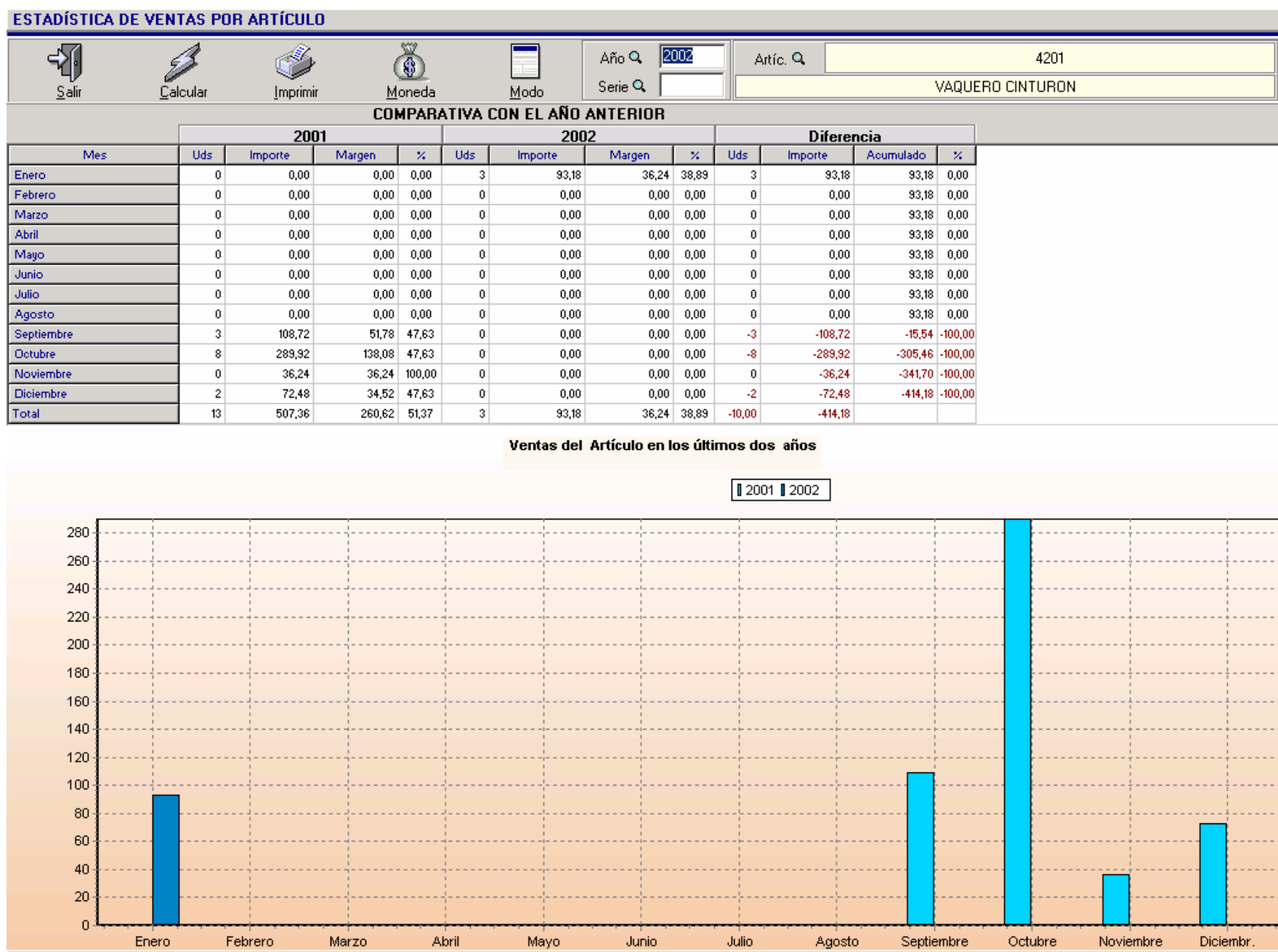
Si desea ver los importes con impuestos incluidos solo deberá marcar el check de **Precios con IVA incluido** situado en la parte superior derecha de la pantalla.

## Estadística de ventas mensual por artículo

Esta estadística se obtiene del extracto anterior pulsando el icono **Por meses**.

Como **parámetros** puede indicar el año que desee el cual se comparará con el anterior, así como la serie a comparar. Dependiendo del nivel de ésta, obtendrá unos resultados más o menos detallados (ver apartado **Configuración - Terminales / Dispositivos – Terminal - Configuración Caja - Caja**). Si desea ver esta estadística referente a otro artículo, sólo debe cambiarlo pulsando el botón **Artíc.** situado en la parte superior derecha de la pantalla. Tras seleccionarlo en la pantalla de **selección de artículos** aparecerán los resultados correspondientes para este nuevo artículo.

Siempre que varíe algún parámetro ha de pulsar el icono **Calcular** y se actualizarán los resultados.



## Extracto de ventas de un cliente

Este informe se obtiene pulsando el botón **Ventas cliente** situado en la **pantalla de venta**. Si no dispone de él, puede añadirlo (Ver apartado **Acceso fronts** de la sección **Tipos de usuario**). Su funcionamiento es similar al del botón **Ventas artículo**. Una vez hemos seleccionado el cliente en la **pantalla de venta**, pulsando este botón, obtenemos un extracto de todos los artículos vendidos a ese cliente detallando talla y color (si tienen), fecha del documento, número de unidades, precio bruto, descuento por línea y precio neto por unidad, el total neto de la venta y la moneda del documento.

VENTAS CLIENTE										
Salir		Imprimir		Modo		Moneda		Por Meses		<input type="checkbox"/> Detallar Números de serie
										<input type="checkbox"/> Precios con IVA incluido
CLIENTE	1	Silva Vidal Hermanas, s.c.								
Referencia	Artículo	Talla	Color	Fecha	Unid.	Precio	Dto	Neto	Total	Mon.
75002	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	CEREZA	27/08/2001	1	2.990	0	2.990	2.990	Pts
75002	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	NEGRO	27/08/2001	1	2.990	0	2.990	2.990	Pts
75002	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	MARRON	27/08/2001	1	2.990	0	2.990	2.990	Pts
33382	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	NEGRO	27/08/2001	1	3.290	0	3.290	3.290	Pts
33382	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	MARRON	27/08/2001	1	3.290	0	3.290	3.290	Pts
33382	Bolso Plex Pespuntes DEMB	U	CAMEL	27/08/2001	1	3.290	0	3.290	3.290	Pts

## Estadística de ventas mensual por cliente

Se obtiene del extracto anterior pulsando: **Por meses**.

Su funcionamiento es semejante a la **Estadística de ventas mensual por artículo**, indicando un año, éste es comparado con el anterior y calcula las diferencias.

También, dependiendo del número de dígitos indicado en la serie, obtendremos un nivel de detalle más o menos concreto (ver apartado **Configuración - Terminales / Dispositivo – Configuración Caja - Caja**).

Si deseamos ver esta estadística pero de otro cliente sólo hemos de escogerlo pulsando el botón **Cliente**.

Por último, recordar que cada vez que cambiamos un parámetro hemos de pulsar el icono **Calcular** para obtener los nuevos resultados.

