

Un artículo bien puesto se vende solo.

Aquí se decide el precio que le sale a cada cliente, cuánto baja por cantidad, qué código de barras lleva, cuántas unidades caben en un piso y si arrastra pasaporte fitosanitario. Rellenarlo una vez es lo que hace que luego vender sea escribir tres letras.

PCRef

Precio 1...9

Hasta 1...9

PrecioII

EAN13

Especie

Cómo está organizada

Ocho pestañas y, dentro de la primera, una serie de bloques. Los cuatro que importan de verdad para vender son los de abajo.

Las pestañas

Producto (todo lo importante), **Variantes**, **Imágenes**, **Archivos**, **Stock**, **Reservado**, **Pendiente recepción** y **Proveedores**.

Reservado y Pendiente recepción solo aparecen si hay algo que enseñar.

Los bloques que usarás

Embalaje, **Tarifas de venta**, **Precios por tarifa** y **Tramos de cantidad**. Los cuatro son nuestros.

Debajo, **Compras**, **Clasificación** y **Campos libres** para las estadísticas.

Sobre las variantes: aquí cada artículo es un artículo entero, con su código y su EAN — no se usan variantes por talla o color. Aun así, todo artículo tiene por dentro una variante técnica, que es donde el programa guarda el coste y el stock. No hay que tocarla ni borrarla nunca: si desaparece, desaparece el artículo.

Los precios: de un coste salen nueve tarifas

En vez de teclear nueve precios por artículo, se pone **un coste de referencia** y el programa aplica los **márgenes de la familia**. Un artículo nuevo queda tarificado en un segundo.

Slave Computer, slAdministradorAlmacénCitasComprasContabilidadCRMInformesVentas

Búsqueda rápida...Ctrl+K

Todas

Tariff Management

PCRef0

Margen 10.9

Margen 20.92

Margen 30.94

Margen 40

Margen 50

Margen 60

Margen 70

Margen 80

Margen 90

€ Precios por tarifa

Precio 15.89

Precio 22.4

Precio 32.16

Precio 40

Precio 50

Precio 60

Precio 70

Precio 80

Precio 90

Precio 100

Tramos de cantidad (hasta)

Hasta 110

Hasta 220

Hasta 30

Hasta 40

Hasta 50

Hasta 60

Hasta 70

Hasta 80

Hasta 90

Compras

Proveedor habitual

Proveedor último

Sección

Zona

Materia

Máquina

Etiqueta

Envase

Clasificación

Varios 1

Varios 2

Varios 3

Varios 4

Varios 5

Núm. 10

Núm. 20

Núm. 30

Dec. 10

Dec. 20

Dec. 30

Fecha 1mm/dd/yyyy

Fecha 2mm/dd/yyyy

Fecha 3mm/dd/yyyy

Campos libres

Notas

Eliminar

Copiar

Recalcular tarifas

Pasaporte fitosanitario

Desahcer

Guardar

Los márgenes salen en gris porque **no se editan aquí**: son los de la familia. Están a la vista solo para que sepas por cuánto se está dividiendo.

EL CÁLCULO	CUENTA	QUEDA
Precio 1 = PCRef ÷ Margen 1	3,00 ÷ 0,90 = 3,3333	3,33 €
Precio 2 = PCRef ÷ Margen 2	3,00 ÷ 0,92 = 3,2609	3,26 €
Precio 3 = PCRef ÷ Margen 3	3,00 ÷ 0,94 = 3,1915	3,19 €

Qué hace «Recalcular tarifas»

Recalcula los nueve precios **de este artículo** y los guarda. Necesita dos cosas: que el **PCRef sea mayor que cero** y que el artículo **tenga familia**. Si falta alguna, el botón no hace nada.

Los márgenes que estén a cero **se saltan**: su precio se queda como estaba. Por eso puedes calcular unos niveles y escribir otros a mano.

Escribir el precio a mano también vale

Los nueve precios son campos normales. Si un artículo tiene un precio pactado que no sale de ninguna fórmula, se escribe y punto.

Lo que no debes hacer es escribirlos a mano y *luego* pulsar Recalcular: los pisaría. El botón manda sobre lo escrito.

Los márgenes se cambian en la familia, no aquí — en su bloque «Márgenes Fitoware». Así una subida de precios es tocar nueve casillas en una familia y pulsar Recalcular en los artículos, en vez de repasar el catálogo entero. Los decimales del redondeo (normalmente 2) se ajustan una sola vez en la configuración.

Los tramos: cuánto baja por cantidad

Al lado de cada precio hay un «Hasta». Es el tope de unidades de ese escalón. Juntos forman la escala del artículo.

Slave Computer, slAdministradorAlmacénCitasComprasContabilidadCRMInformesVentas

Búsqueda rápida...Ctrl+K

Todas

Tramos de venta

PCRef

0

Margen 1

0.9

Margen 2

0.92

Margen 3

0.94

Margen 4

0

Margen 5

0

Margen 6

0

Margen 7

0

Margen 8

0

Margen 9

0

€ Precios por tarifa

Precio 1

5.89

Precio 2

2.4

Precio 3

2.16

Precio 4

0

Precio 5

0

Precio 6

0

Precio 7

0

Precio 8

0

Precio 9

0

Precio 10

0

Tramos de cantidad (hasta)

Hasta 1

10

Hasta 2

20

Hasta 3

0

Hasta 4

0

Hasta 5

0

Hasta 6

0

Hasta 7

0

Hasta 8

0

Hasta 9

0

Compras

Proveedor habitual

Proveedor último

Sección

Zona

Materia

Máquina

Etiqueta

Envase

Clasificación

Varios 1

Varios 2

Varios 3

Varios 4

Varios 5

Núm. 1

0

Núm. 2

0

Núm. 3

0

Dec. 1

0

Dec. 2

0

Dec. 3

0

Fecha 1

mm/dd/yyyy

Fecha 2

mm/dd/yyyy

Fecha 3

mm/dd/yyyy

Campos libres

Notas

Eliminar

Copiar

Recalcular tarifas

Pasaporte fitosanitario

Desahcer

Guardar

Escala real de POT1 · POTHO COLGAR 13. Fíjate en que hay **dos escalas**: la del minorista (1-3) y la del mayorista (4-6), cada una con su cierre.

Cómo se recorre

Se entra por el nivel de la tarifa del cliente. Si la cantidad supera su «Hasta», se baja un escalón; y se vuelve a comprobar. Un **0 significa infinito**: ahí se para.

Por qué dos escalas

Así el T1 mejora hasta 1,25 y se planta, mientras el T4 sigue bajando hasta 1,00. Cada tipo de cliente tiene su recorrido, con un mismo artículo.

Si un nivel está vacío

Un cliente T4 en un artículo sin Precio 4 paga el **Precio 1**. Por eso solo hay que rellenar T4, T5... en los artículos que de verdad tengan precio especial.

Cuidado con dejar la escala abierta. Si el tramo al que llega la cantidad no tiene precio, la línea sale a **0,00 €**. Es a propósito, para que se vea y se arregle. La regla: **el último nivel que uses debe tener su «Hasta» a 0**, para cerrarla.

Precioll: vender a precio redondo

El precio con el IVA ya dentro. Es lo que se cobra a los clientes marcados como «**Venta IVA Inc.**», los de mostrador a los que se les dice «son tres euros».

Se calcula solo

Cada vez que cambias el **Precio 1**, Precioll se recalcula: $\text{Precio 1} \times (100 + \text{IVA}) \div 100$.

Con Precio 1 = 3,33 € e IVA 10 % → **3,66 €**.

Pero manda lo que escribas

Si lo ajustas a mano —para dejarlo en 3,50 € redondos, por ejemplo— **se respeta y no toca el Precio 1**. Puedes redondear el precio de cara al público sin descuadrar la tarifa.

Va en un solo sentido: Precio 1 empuja a Precioll, nunca al revés.

Con «Venta IVA Inc.» no hay tramos ni tarifas. A ese cliente se le aplica siempre el Precioll, da igual que sea T1 o T5 y da igual la cantidad. Es una forma de venta distinta, pensada para el mostrador. Si el artículo no tiene Precioll, la línea se queda sin precio propio: hay que rellenarlo.

En la línea del documento, a estos clientes les aparece una columna extra **P.IVA** en rojo con el precio final, y el comando rápido *3,50 se entiende como 3,50 € *con IVA*. El vendedor habla siempre en el precio que paga el cliente.

Número y código de barras

Cada artículo lleva un número corto para teclear y un EAN-13 para el lector. Los dos se generan solos al crearlo.

Identificación del artículo

Prefijo de empresa (configuración)

2434280

+

Número

00101

+ control =

EAN13

2434280001019

7 dígitos de tu prefijo + 5 del número + 1 de control = los 13 del EAN. El del ejemplo es el artículo 101.

Se asigna solo

Al abrir la ficha de un artículo nuevo, el Número y el EAN ya vienen puestos con el siguiente libre. El contador avanza solo.

Si tienes tu propio código

Escribes el EAN del fabricante y se respeta: el programa solo genera el suyo cuando el campo está vacío o cuando el código que hay lo generó él.

Y si tecleas 12 dígitos, te completa el de control.

Para buscar

En la venta puedes escribir la **referencia**, el **EAN** o el **Número** —con o sin los ceros de delante—. Los tres llevan al mismo artículo.

Sin prefijo no hay EAN. El prefijo de empresa tiene que tener **exactamente 7 dígitos** en la configuración. Si está vacío o mal, no se genera ningún código y los artículos se quedan sin EAN sin avisar. Es lo primero que hay que poner al arrancar con un cliente nuevo.

El Número se puede cambiar antes de guardar por primera vez; después queda bloqueado, para que no se descuadre con el EAN ya impreso en las etiquetas.

Familia, grupo, IVA

Familia

Es la que aporta los **nueve márgenes** para calcular las tarifas, y la que usan los **descuentos por familia** de cada cliente. No es una etiqueta decorativa: es la que hace funcionar los precios.

El desplegable muestra el código delante, para que cuadre al importar.

Grupo

Una clasificación aparte, **independiente de la familia**, solo para las estadísticas. Sirve para mirar las ventas por un criterio que no sea el de precios.

Impuesto

Su tipo de IVA. Al crear un artículo nuevo se le pone el que tengas configurado por defecto. De él sale también el cálculo del Precioll.

En el bloque **Clasificación** hay además seis etiquetas libres —Sección, Zona, Materia, Máquina, Etiqueta y Envase— que te inventas tú y con las que luego filtras y agrupas en las estadísticas. Cada una tiene su enlace para crear valores nuevos sin salir de la ficha.

Especie y pasaporte fitosanitario

El campo **Especies botánicas** conecta el artículo con el catálogo de especies, y de ahí sale toda la documentación europea.

ELEMENTO DEL PASAPORTE	SALE DE
A · Nombre científico	Ficha de la especie
B · N° de operador (ROPVEG)	Ficha de la empresa
C · Trazabilidad	El número del albarán o factura
D · País de origen	País de procedencia de este artículo
PZ · Zona protegida	Organismo de cuarentena de la especie

El país se hereda

Si dejas vacío el **País de procedencia** del artículo, al guardar se copia el de la especie. Solo hay que rellenarlo cuando ese artículo concreto venga de otro sitio que el habitual de su especie.

Con asignar la especie basta

Cualquier artículo con especie **arrastra el pasaporte** al PDF del albarán o la factura, se imprima o se envíe por correo. No hay que marcar nada más en el documento.

La excepción: «No lleva pasaporte». Junto al EAN13 hay una casilla con ese nombre. Márcala y ese artículo **queda fuera de la hoja del pasaporte** aunque tenga especie botánica: no cuenta para que aparezcan los botones de pasaporte en el albarán, ni sale en la hoja, ni en las etiquetas. Es para el artículo suelto que no lo necesita —un porte, una maceta, un artículo de reventa— sin tener que quitarle la especie. *Por defecto está desmarcada: con especie, lleva pasaporte.*

Un matiz que confunde: el botón *Pasaporte fitosanitario* de esta ficha —el de imprimir etiquetas sueltas— solo aparece si la especie tiene marcada la casilla **«Requiere pasaporte»**. En cambio, la hoja que se pega al albarán sale *siempre* que haya especie, esté esa casilla marcada o no. Las dos casillas no son la misma: «Requiere pasaporte» vive en la **especie** y manda sobre las etiquetas; «No lleva pasaporte» vive en el **artículo** y lo excluye de todo.

Embalaje: vender como se vende de verdad

En vivero casi nadie vende «por unidades»: se vende por lo que cabe en un carro o en un manojo. El artículo sabe cómo se vende él, y la línea se adapta sola.

Venta por pisos

Rellenas **Pisos/Palet**, **Cajas/Piso** y **Uds/Caja**.

Al vender, escribes **3 pisos** y la cantidad se calcula sola.

Con 4 cajas por piso y 8 unidades por caja: 3 pisos → **96 unidades**.

Venta por tallos

Rellenas **Tallos/Manojo**. Al vender escribes los **pomos** y se multiplican.

5 pomos de 20 tallos → **100 tallos**.

Y si un día vendes suelto, también. Si en la barra rápida escribes ESPA+32, eso son 32 unidades sueltas y se respeta: el comando manda sobre el embalaje. No hay que elegir un modo ni acordarse de nada — aparece la casilla que toca en cada artículo.

Lo que hemos añadido a esta ficha

De todo lo anterior, esto es lo que no trae un ERP estándar y por qué compensa rellenarlo.

LO QUE AÑADIMOS	LO QUE TE AHORRA
PCRef + márgenes de familia y el botón Recalcular	Tarificar un artículo nuevo es escribir su coste. Y una subida de precios se hace en la familia, no artículo por artículo.
Nueve precios y nueve tramos	Toda la política comercial de la casa —minorista, mayorista y descuentos por volumen— metida en el artículo. Nadie negocia por teléfono ni consulta una lista.
Repliegue al Precio 1	Solo se rellenan los niveles especiales, no los nueve de cada uno de los miles de artículos.
PrecioII	Vender a precio redondo en mostrador, con el IVA dentro, sin descuadrar la tarifa ni sacar la calculadora.
Número y EAN-13 automáticos	Catálogo numerado y con código de barras sin pedirlo a nadie. Y en la venta se puede teclear la referencia, el número o disparar el lector.
Especie botánica	El pasaporte europeo sale solo, con sus cinco elementos, sin llevar un registro aparte.
Embalaje del artículo	Vender en pisos, cajas o pomos como se habla en el almacén, y que las unidades salgan bien sin multiplicar de cabeza.
Clasificación libre Sección, Zona, Materia, Máquina, Etiqueta, Envase, Grupo	Estadísticas por los criterios de tu negocio, no solo por familia.

Un artículo nuevo, en orden

1 Referencia y descripción

La referencia es lo que se teclea al vender; que sea corta y fácil.

2 Familia

Antes que el precio: es de donde salen los márgenes.

3 Impuesto

Viene puesto el de por defecto; cámbialo si este artículo lleva otro.

4 PCRef y Recalcular tarifas

Y repasa los tramos «Hasta»: recuerda cerrar la escala con un 0.

5 Especie y país

Solo si es planta. El país se hereda de la especie si lo dejas vacío.

6 Embalaje

Si se vende por pisos o por pomos, rellena sus cantidades.

7 Clasificación

Lo que quieras poder mirar luego en las estadísticas.

El Número y el EAN no están en la lista porque no hay que hacer nada: ya vienen puestos.

Guía 4 – La ficha del artículo

Escrita el 11/08/2026 · revisada el 12/08/2026

Comprobada con: FacturaScripts 2026.6 · Fitoware 2.4

Si tu instalación tiene versiones anteriores, algo de lo que se cuenta aquí puede no estar todavía. Al actualizar un módulo, revisa esta guía.