

Una venta se escribe, no se busca.

Factura, albarán, pedido y presupuesto comparten la misma pantalla. Todo lo que hace falta para cerrar una venta cabe en una línea de teclado: el código, la cantidad y el precio. El resto lo pone el programa.

POT1

+6

*4,25

-10

Intro

La barra de entrada rápida

Está siempre enfocada y espera un código. Escribes, pulsas Intro y la línea aparece con su precio puesto.

Referencia	Descripción	Cantidad	Precio	% Dto.	Impuesto	Subtotal
POT15C	POTHO TARRINA 15 C/CAJA	1	0	0	IVA 10%	0.00
A13009	MANGA CELOFAN TRANSP. 45X16 (100U)	1	1	0	IVA 21%	1.21
POT1	POTHO COLGAR 13	3	2.7	0	IVA 10%	8.91
ESHCLARGO	FLOR SECA HELECHO LARGO JAPONES 10 PZAS	3	8.05	0	IVA 21%	29.22

4 referencias - 8 unidades
 Escribe la referencia, EAN o secuencial y pulsa Intro para añadir la línea. Puedes pegar comandos al código en el mismo golpe: REF+3*4,25-10 añade 3 unidades a 4,25 € con 10% de descuento. También sirven sueltos (+N, *N, -N) para corregir la última línea añadida.

Observaciones

Pedido recogido desde el portal web. Pendiente de revisar y confirmar. (Presupuesto PRE2026A15)

Tres líneas metidas a teclado en tres golpes: POT1+6, POT15+3 y A14049+6*5,50-10. El precio de 1,10 € no se escribió: es la tarifa T4 de Josgall.

Reconoce tres formas de nombrar el mismo artículo, así que da igual de dónde lo leas:

Referencia

POT15 — el código de la ficha.

Código de barras

2434280037131 — el EAN-13. Con lector, apuntar y disparar.

Número

3713 o 03713 — el secuencial. Los ceros delante sobran.

Los artículos «Varios»: el truco del punto

Siempre hay cosas que se venden una vez y no merecen ficha propia: un porte, un arreglo, una planta que llegó suelta. Para eso se crea **un artículo cuya descripción es un simple punto** . (o una coma).

Añadir un «Varios»

REF.	DESCRIPCIÓN	CANT.	PRECIO
POT1	POTHO COLGAR 13	6	1,10
VARIOS		1	12,00

El cursor ya está en la descripción, con el punto seleccionado. Escribes encima.

Al añadir un artículo así, el programa **no devuelve el foco a la barra rápida** como hace siempre: lo lleva a la descripción de esa línea y deja el punto marcado.

Escribes y ya está

Como el punto está seleccionado, la primera letra que teclees lo sustituye. No hay que borrarlo, ni hacer clic, ni abrir ninguna ventana. Escribes *Arreglo floral a medida* y sigues.

Solo cambia esa línea

Lo que escribas se queda **en el documento**. La ficha del artículo sigue con su punto, lista para el siguiente «varios». Puedes usar el mismo artículo cien veces con cien descripciones distintas.

¿Y por qué un punto y no dejarlo en blanco? Porque la ficha del artículo no admite descripción vacía. El punto es la forma de tener un artículo «sin nombre» que el programa reconoce como tal. Puedes tener varios —uno por cada tipo de IVA, por ejemplo— y a todos les funciona igual.

Los comandos

Pegados al código en el mismo golpe, o sueltos para corregir la última línea. Nunca hay que volver atrás con el ratón.

ESCRIBES	SIGNIFICA	RESULTADO
POT1	Solo el artículo	1 unidad al precio de su tarifa
POT1+6	Cantidad	6 unidades
POT1*4,25	Precio a mano	4,25 € — manda sobre la tarifa
POT1-10	Descuento	10 % de dto.
A14049+6*5,50-10	Todo junto	6 uds a 5,50 € con 10 % — una pulsación
+3	Suelto	Cambia la cantidad de la última línea
*3,90	Suelto	Cambia su precio
-15	Suelto	Le aplica 15 % de descuento

El orden da igual. POT1-10+6 equivale a POT1+6-10. Y los códigos con guiones propios, como A17501-53-1, se respetan: solo se leen como comando los números que van tras +, * o - al final.

El precio: tarifa del cliente y tramos por cantidad

Nadie consulta una lista de precios. El programa cruza dos cosas: **quién compra** y **cuánto compra**.

Cada cliente tiene una tarifa (T1 a T9) que fija **en qué escalón empieza**. Y cada artículo tiene nueve tramos con su tope de unidades — el «hasta» — que hacen **avanzar de escalón** según la cantidad. Más cantidad, mejor precio, sin que nadie lo negocie a mano.

Slave Computer, sl Administrador Almacén Citas Compras Contabilidad CRM Informes Ventas

Búsqueda rápida... Ctrl+K Todas

Tarifas 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 Precioll 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

Campos libres

Varios 1 Varios 2 Varios 3 Varios 4

Varios 5 Núm. 1 Núm. 2 Núm. 3 Dec. 1

Dec. 2 Dec. 3 Fecha 1 Fecha 2

Fecha 3

Notas

Eliminar Copiar Recalcular tarifas Pasaporte fitosanitario Deshacer Guardar

Un cliente T1 pide 8 unidades

Empieza en el tramo 1 y no pasa de 10 → **1,00 €**.

El mismo cliente pide 30

Supera el «hasta 10» y el «hasta 20», así que avanza dos tramos → **0,80 €**.

Un cliente T2 pide 8

Arranca ya en el tramo 2 → **0,90 €**. El mismo artículo, la misma cantidad, mejor precio por ser quien es.

Su tarifa no tiene precio

Si a un T4 no le han puesto precio en el tramo 4, se le cobra como T1. Nunca se queda sin precio por un hueco en la ficha.

Un «hasta» a 0 significa infinito: es el último tramo, el que se aplica por grande que sea el pedido. Por eso la escala siempre cierra.

Si ves un precio a 0,00 €, no es un fallo del programa: es que ese tramo del artículo se quedó sin rellenar. Se muestra a cero *a propósito*, para que se vea y se corrija, en vez de inventar un importe. Revisa la escala en la ficha del artículo.

De dónde salen esos números

El programa no adivina. Cada decisión de precio sale de un campo concreto que alguien rellenó una vez. Esta es la cadena entera, de arriba abajo.

Cadena de decisión del precio			
DÓNDE SE RELLENA	CAMPO	EJEMPLO REAL	PARA QUÉ SIRVE
Ficha de familia	Márgenes 1-9	PLANTAS VERDES 0,90 · 0,92 · 0,94	El margen de cada nivel para todos los artículos de esa familia
Ficha del artículo	PCRef	ESPA → 3,00 €	El coste de referencia del que parte todo
Ficha del artículo	Hasta 1-9	10 · 20 · ∞	El tope de unidades de cada tramo
Ficha del artículo	Precio 1-9	1,00 · 0,90 · 0,80	El precio de cada tramo
Ficha del cliente	Tarifa	JOSGALL → T4	En qué tramo empieza este cliente
La línea de venta	Cantidad	6 unidades	Cuántos tramos avanza desde ahí

Nada de esto se toca en el día a día. Se configura una vez por familia y por artículo, y a partir de ahí la venta va sola.

Los precios, a mano o calculados

Puedes escribir los nueve precios uno a uno, o dejar que se calculen: el botón **Recalcular tarifas** de la ficha del artículo aplica $\text{Precio } N = \text{PCRef} \div \text{Margen } N$ con los márgenes de su familia.

Con PCRef 3,00 € y margen 0,90 → **3,33 €**.
Cambias el coste, pulsas, y los nueve niveles se actualizan solos.

La tarifa se lee por su nombre

El nivel sale del **nombre** de la tarifa, no de su código interno: una tarifa llamada T7 es el nivel 7 aunque su código sea otro.

Por eso conviene mantener la convención T1... T9. En la ficha del cliente basta con elegirla de la lista.

Los tres clientes del ejemplo

Mismo catálogo, tres tarifas, tres precios. Nadie los consulta: salen puestos.

ARTÍCULO	SLAVE COMPUTER · T1	LLUÍS LLABERIA · T2	JOSGALL PLANT · T4
POT1 POTHO COLGAR 13	2,70 €	1,50 €	1,10 €
POT11 POTHO 11	1,25 €	0,95 €	0,75 €
A18327 FLORERO DORADO IRIS	10,10 €	6,30 €	10,10 €
POT15 POTHO TARRINA 15	5,89 €	2,40 €	5,89 €

Fíjate en la última fila: a Josgall, con tarifa T4, le sale el mismo precio que a un T1. Es el mecanismo de seguridad — **ese artículo no tiene precio puesto en el nivel 4** (está a cero), así que se le cobra el del nivel 1 en vez de dejarlo sin precio. En cuanto alguien rellene el nivel 4 de POT15, Josgall pasa a pagar ese.

Los tres botones del cliente

Encima de las líneas. Responden a las tres preguntas que se hacen al teléfono mientras el cliente espera.

 **Compras del cliente**

«Ponme lo de siempre.»

Todo lo que ha comprado, con fecha, documento y el precio que pagó. Filtras por texto, agrupas por artículo, ves solo lo habitual que aún no has metido, o muestras el margen.

 **Productos vivos**

«¿Qué tenéis ahora?»

La última venta de cada artículo, lo más reciente primero. El catálogo real de lo que se mueve esta semana, no la lista completa de 4.000 fichas.

 **Estado de cuenta**

«¿Le sirvo?»

Lo que debe por antigüedad, sus condiciones de pago y si tiene banco para domiciliar. Se consulta sin salir del documento.

Dos precios a la vista, dos formas de añadir

Esto es lo que hace que estas ventanas sirvan de verdad. Cada fila enseña, uno al lado del otro, **el precio que pagó aquel día** y **el que le tocaría hoy**. Ves la diferencia antes de decidir, y añades de una de estas dos maneras:

Cada botón vive dentro de la columna de su precio, así que no hay nada que recordar: el  verde está pegado al precio antiguo y lo repite; el  azul está pegado al precio de hoy y añade a ese. Pulsas el importe que quieres cobrar.

Compras del cliente: 751 — JOSGALL PLANT 46 líneas

CANT.	FECHA	DOC.	REF.	DESCRIPCIÓN	PRECIO  el de aquel día	PRECIO HOY  el que tocaría	DTO
2	31-07	FAC	A14049	CENTRO LINCOLIN PLASTICO	5,29 	5,29 	0
1	26-07	ALB	POT1	POTHO COLGAR 13	2,70 	1,10 ↓ 	0
12	26-07	ALB	A14258	TOPPER 11 CMS NEGRA	0,54 	0,87 ↑ 	0

Las filas resaltadas son aquellas cuyo precio ha cambiado desde entonces: POT1 le salía a 2,70 € y hoy le tocaría a 1,10 €; el TOPPER, al revés, ha subido de 0,54 € a 0,87 €. Por eso se ven los dos importes: para poder elegir a sabiendas.



El verde, en la columna «Precio»

Repite aquel precio. Copia el precio y el descuento *exactos* de aquella venta, sin retarificar — aunque hoy la tarifa diga otra cosa.

Para cuando hay un compromiso: «te lo dejo como la última vez».



El azul, en la columna «Precio hoy»

Añade al precio de hoy. La línea entra **retarificada**: se le aplica la tarifa del cliente y el tramo que corresponda a la cantidad que pongas en la primera casilla.

Es el de casi siempre — vender a precio de hoy, no al del año pasado. Con **Intro** desde la casilla de la cantidad haces esto mismo sin soltar el teclado.

SI POT1 LE COSTÓ 2,70 € Y HOY LE TOCA A 1,10 €...

ENTRA A

Pulsas el  que hay junto al 2,70

2,70 € — el de aquel día, con su mismo descuento

Pulsas el  que hay junto al 1,10 (o Intro)

1,10 € — el de hoy

Los botones de cada línea

A la derecha de cada artículo, sin abrir nada.



Historial

Todas las ventas de ese artículo. Con el cliente del documento delante, para ver a cuánto se lo has vendido antes.



Más

Las opciones menos frecuentes de la línea, fuera de la vista para no estorbar en el uso diario.



Borrar

Quita la línea. Mientras no guardes, **Deshacer** devuelve el documento como estaba.

Y en el pie

Buscar artículo

La casilla «Referencia» del pie **también busca por descripción**: escribe ceLoFan y salen todos los que la lleven en el nombre. Y el botón verde de al lado abre el buscador con imágenes.

+ Línea

Añade una línea vacía, sin artículo: un texto, un porte, un concepto suelto.

Mover líneas

Reordena el documento arrastrando. El orden que ves es el que se imprime.

La segunda fila de cada línea

Cinco campos que en otros programas obligan a abrir una ventana. Aquí se rellenan sin soltar el teclado.

Ref. Pedido

La referencia que usa *el cliente* para ese artículo. Sale impresa en su albarán y su factura, así lo reconoce sin traducir nada.

Etiquetas

Cuántas imprimir. Se calcula solo —las cajas si las hay, si no las unidades— y deja de tocarlo en cuanto lo escribes tú.

CrPICj

Carro, palet o caja donde va la mercancía. Para el packing list y para que en el almacén sepan qué baja con qué.

Comentario · Nota interna

El comentario **sale en el PDF** del cliente. La nota interna **no sale nunca**: es para picking y para los tuyos.

Embalaje: la cantidad se calcula sola

En vivero casi nunca se vende «por unidades». Se vende por lo que cabe en un carro.

Venta por pisos

A14258 · TOPPER 11 CMS NEGRA lleva 4 cajas por piso y 8 unidades por caja. Escribes **3 pisos** y salen **96 unidades**. Solo tecleas el 3.

Venta por tallos

Escribes los **pomos** y multiplica por los tallos de la ficha. 5 pomos de 20 tallos → 100 tallos.

Cada artículo sabe cómo se vende, así que no hay que elegir modo ni acordarse: aparece la casilla que toca. Y si un día vendes suelto, escribes la cantidad y se respeta.

La red de seguridad

Ir rápido solo sirve si no se pierde nada. Tres cosas vigilan mientras escribes.

Contador en vivo

Bajo la barra: 3 **referencias**
· 15 unidades. De un vistazo sabes si falta algo.

Cantidad y precio, grandes

Son los dos datos que más se escriben mal. Van en negrita y mayores para que un error salte a la vista.

Aviso de sin guardar

Banda roja con el botón **GUARDAR**. Y si tocas un documento ya guardado — quizá impreso o enviado— te avisa antes.

Cerrar la venta

De las líneas al cobro, sin rodeos.

1

Guardar

Fija las líneas. Mientras la banda roja esté visible, no está guardado.

2

Fra. Rápida

Guarda y salta directo al cobro en un clic. Admite cobro parcial: lo pendiente genera su recibo por la diferencia.

3

Imprimir o enviar

El PDF sale con tu plantilla, con el pasaporte fitosanitario detrás si la mercancía lo lleva, y se manda por correo desde la ficha.

Base imponible o Subtotal. El interruptor de la derecha cambia qué columna ves en las líneas. No cambia el documento ni los importes: solo cómo lo miras tú.

Lo que hemos añadido a esta pantalla

Cualquier ERP tiene una pantalla para meter líneas. Todo lo de esta tabla lo hemos construido nosotros, y es la diferencia entre teclear una venta y pelearse con ella.

LO QUE AÑADIMOS	LO QUE TE AHORRA
La barra de entrada rápida con comandos + * -	Una línea completa —artículo, cantidad, precio y descuento— en una sola pulsación, sin tocar el ratón ni abrir un buscador.
Tres formas de nombrar el artículo referencia, EAN o número	Da igual de dónde leas el código: de la etiqueta, del albarán del proveedor o del lector. Todos llevan al mismo sitio.
Precios por tarifa y por cantidad	El precio correcto sale puesto, con su escalón por volumen y su descuento de familia. Nadie consulta listas ni negocia a ojo.
Compras del cliente	«Ponme lo de siempre» se resuelve en un clic, con lo que compró y a qué precio, en vez de buscar su último albarán en papel.
Productos vivos	Ver lo que se mueve esta semana en vez de recorrer un catálogo de cuatro mil fichas.
Los dos botones de añadir precio de hoy o repetir el de aquella venta	Decidir a sabiendas: ves los dos importes antes de elegir, y respetas un compromiso sin desactivar la tarifa.
Estado de cuenta	Saber si le sirves antes de cargar, sin salir del documento.
Historial por línea	«¿A cuánto se lo hice la última vez?» sin abandonar la venta a medias.
Embalaje del artículo pisos, cajas, pomos	Hablar como se habla en el almacén y que las unidades salgan bien sin multiplicar de cabeza.
La segunda fila de la línea ref. pedido, etiquetas, carro, comentario y nota interna	Cinco datos que en otros programas obligan a abrir una ventana por línea. Aquí se rellenan sin soltar el teclado.
Los artículos «Varios»	Vender lo que no tiene ficha sin crear un artículo cada vez: el cursor cae solo en la descripción.
Buscar por descripción	Encontrar el artículo aunque no recuerdes el código, escribiendo un trozo de su nombre.
La red de seguridad contador, cifras grandes, aviso de sin guardar	Que un error de tecleo salte a la vista y que nadie pierda un documento por cerrar la pestaña.

Chuleta

Lo que hay que saberse. Cabe en un post-it.

Para añadir

- POT1 → referencia
- 2434280000166 → código de barras
- 16 → número de artículo
- A14049+6*5,50-10 → todo de golpe

Para corregir lo último

- +3 → cantidad
- *3,90 → precio
- -15 → descuento
- **Intro** confirma siempre

GestioERP · módulo Fitoware — gestión de viveros y planta ornamental.

Cubre la pantalla de factura, albarán, pedido y presupuesto de cliente. Ejemplos tomados de datos reales del entorno de referencia.

Guía 1 – La pantalla de venta

Escrita el 11/08/2026

Comprobada con: FacturaScripts 2026.6 · Fitoware 2.4 · EstadisticaERP 1.14

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