Guía de Descuentos

Sistemas Ferrum · FerrumOP

Esta guía explica, en lenguaje sencillo, cómo funcionan los descuentos al hacer un documento de venta (cotización, remisión o factura): dónde se ponen, de dónde salen, cuál se aplica cuando hay varios, qué límites tienen y qué permisos hacen falta.

Los **precios** (cómo se eligen y con qué prioridad) se explican en una guía aparte. Aquí solo se mencionan cuando afectan directamente al descuento.

1. Los dos niveles de descuento

Hay descuentos en dos niveles que se combinan:

- **Descuento por partida:** el porcentaje de cada renglón del documento. Es el que se ve en la columna de descuento de cada artículo.
- **DESC. FINANCIERO** (descuento del documento): un porcentaje que se descuenta del total del documento. No se ve renglón por renglón, pero baja el total.
- **PARTIDAS** (descuento del documento): un porcentaje que se aplica a cada renglón que no tenga su propio descuento.

Cómo se combinan: primero se aplica el descuento de la partida al precio del renglón, y después el DESC. FINANCIERO sobre el total. Se acumulan, no se reemplazan.

💡 **Tip**	Un artículo de $100, con 10% de descuento en la partida y 5% de DESC. FINANCIERO: se cobra $100 − 10% = $90, y luego $90 − 5% = $85.50.

2. De dónde sale el descuento de una partida

Cada renglón puede recibir un descuento de varios orígenes:

- **Descuento del cliente:** el que tiene el cliente en su ficha (DESC. CONTADO % o DESC. CREDITO %, según la condición de pago del documento). Entra como descuento a PARTIDAS y baja a cada renglón que no tenga descuento propio.
- **Oferta del artículo:** el campo OFERTA de la ficha del artículo (puede tener vigencia).
- **Precio especial pactado con el cliente:** cuando el pacto es de tipo descuento, le da al renglón un descuento pactado.
- **Descuento capturado a mano** en el renglón por el vendedor.
- **Descuento por forma de pago:** cada forma de pago puede traer un descuento (ver punto 4).
- **Último precio al cliente:** si está activado, retoma el descuento de la última venta a ese cliente.

3. Cuál descuento se aplica cuando hay varios

Los descuentos nunca se suman entre sí: siempre se elige uno. El orden es:

- 1. **Precio especial pactado de tipo descuento** → gana sobre todos.
- 2. **Descuento capturado a mano** en el renglón → gana sobre los automáticos.

- 3. **Si no se capturó nada,** se decide entre la oferta del artículo y el descuento del cliente, según la configuración PRIORIDAD DE DESCUENTO (ver abajo).

Configuración: DESCUENTO POR OFERTA

Hay oferta	Hay descuento de cliente	Se aplica
Sí	Sí	La **oferta**
Sí	No	La oferta
No	Sí	El descuento del cliente

Configuración: DESCUENTO DEL CLIENTE

Hay oferta	Hay descuento de cliente	Se aplica
Sí	Sí	El **descuento del cliente**
Sí	No	La oferta
No	Sí	El descuento del cliente

Configuración: MAYOR DESCUENTO ENTRE CLIENTE Y OFERTA

Hay oferta	Hay descuento de cliente	Se aplica
Sí	Sí	El **mayor** de los dos
Sí	No	La oferta
No	Sí	El descuento del cliente

Configuración: MENOR DESCUENTO ENTRE CLIENTE Y OFERTA

Hay oferta	Hay descuento de cliente	Se aplica
Sí	Sí	El **menor** de los dos
Sí	No	La oferta
No	Sí	El descuento del cliente

4. El descuento automático por forma de pago

Cada forma de pago puede tener asociado un descuento. A dónde se aplica depende de la configuración FORMA DESC.PAGO:

Configuración: DESCUENTO FINANCIERO

El descuento de la forma de pago se aplica al **total** del documento (campo DESC. FINANCIERO).

Configuración: DESCUENTO SE APLICA A PARTIDAS

El descuento de la forma de pago se aplica a **cada renglón** que no tenga descuento propio (campo PARTIDAS).

5. Límites del descuento

Un descuento de venta puede estar topado por varios límites al mismo tiempo. Se aplica el límite más bajo de los que correspondan.

Límite	Dónde se define	Cuándo aplica
Máximo por partida	Configuración **DESC.MAX.PAR.**	Al capturar el descuento de un renglón
Máximo del usuario	Campo **LIMITE DESCUENTO** en la ficha del usuario	Al descuento por partida; si el usuario tiene un límite propio (mayor a 0) ese reemplaza al máximo por partida del sistema
Máximo del documento	Configuración **DESC.MAX.DOC.**	Al capturar el DESC. FINANCIERO
Máximo por tipo de precio	Campo **LIMITE DESCUENTO** en el catálogo de precios (descuento máximo permitido para ese precio)	Siempre
Máximo por artículo	Campo **DESCUENTO MAX.** en la ficha del artículo	Solo si la configuración **LIMITE DESC.** está en SÍ
Utilidad mínima	Configuración **UTILIDAD MINIMA**	Ningún descuento (venga de donde venga) puede dejar la venta por debajo de la utilidad mínima, salvo con el derecho **R2188 – PUEDE VENDER POR DEBAJO DEL**

Límite	Dónde se define	Cuándo aplica
		COSTO
Tope general 99.99%	Siempre	Ningún descuento puede llegar a 100% (dejaría el importe en cero o negativo)

El **máximo del usuario** (campo LIMITE DESCUENTO en su ficha) aplica solo al descuento por partida, no al DESC. FINANCIERO del documento. Cuando el usuario tiene un límite propio mayor a 0, ese es el que manda; si lo deja en 0, se usa el máximo por partida del sistema (DESC.MAX.PAR.).

El **máximo por tipo de precio** es propio de cada precio del catálogo de precios: cada tipo de precio (lista) puede tener su propio LIMITE DESCUENTO, y los renglones que usan ese precio no pueden pasar de ahí (por defecto 50%).

 **Tip**	La utilidad mínima es un piso que aplica a cualquier descuento (capturado, por oferta, pactado o por el límite del artículo): sin el derecho R2188 el sistema recorta el descuento para no vender por debajo de costo + utilidad mínima. Si el precio ya viene por debajo del costo, no se aplica descuento (no se convierte en recargo).

Al reabrir un documento retenido

El **máximo del usuario** y la **utilidad mínima** se aplican **al capturar** el descuento, no al volver a abrir un documento. Un documento **retenido** conserva sus descuentos y su total al abrirlo cualquier usuario, aunque quien lo abra tenga un límite menor que quien lo autorizó:

- **Abrirlo, consultarlo o imprimirlo no lo cambia:** el total queda tal como se autorizó.
- **Al editar un renglón ya autorizado,** quien edita puede mover el descuento **hasta lo ya autorizado** (o hasta su propio límite, si es mayor). Por ejemplo: un renglón autorizado al 20% y un usuario con límite del 5% → puede dejarlo en 20%, bajarlo a 18%, y si captura 25% el sistema lo ajusta a 20% (con el aviso del punto 10).
- **Los renglones nuevos** que se agreguen al documento reabierto siguen las reglas normales de quien los captura: aplica su propio límite completo, incluso si el renglón toma el descuento de **PARTIDAS** del encabezado.

 **Tip**	Esto también cubre la utilidad mínima: si el descuento autorizado dejó la venta por debajo de ella (con el derecho R2188 – PUEDE VENDER POR DEBAJO DEL COSTO), reabrir el documento con un usuario sin ese derecho no recorta lo autorizado.

Lo mismo aplica al **facturar una remisión**: la factura conserva los descuentos de la remisión. En cambio, al **duplicar** un documento (copiarlo para hacer uno nuevo), los descuentos se vuelven a limitar con los permisos de quien hace la copia.

6. Permisos (derechos) para descuentos

Estos derechos controlan quién puede dar descuentos y quién puede pasar por encima de los límites.

Para dar descuentos

Derecho	Permite
R2184 – DAR DESCUENTO POR PARTIDA	Capturar el descuento en cada renglón. Sin este derecho, la columna de descuento del renglón no se puede editar.
R2182 – DAR DESCUENTO GLOBAL	Capturar el descuento del documento (DESC. FINANCIERO).
R2322 – CAPTURA DESCUENTO EN COMPRAS	Capturar descuento financiero y de partidas en documentos de compra.

Para pasar por encima de los límites

Derecho	Permite
R2185 – NO TIENE LIMITE DE DESCUENTO POR PARTIDA	Pasar por encima del máximo por partida, por tipo de precio y por artículo.
R2183 – NO TIENE LIMITE DE DESCUENTO GLOBAL	Pasar por encima del máximo del documento.
R2188 – PUEDE VENDER POR DEBAJO DEL COSTO	Aplicar un descuento que deje la venta por debajo de la utilidad mínima.

Precios que afectan al descuento

Derecho	Permite
R2180 – DAR PRECIO ESPECIAL	Escribir el precio a mano (ver punto 7).
R2181 – DAR PRECIO COSTO MAS UTILIDAD	Poner el precio por costo más utilidad (ver punto 7).
R2241 – APLICA PRECIOS ESPECIALES	Que se apliquen los precios y descuentos pactados con los clientes.
R2031 – ASIGNAR PRECIOS ESPECIALES POR CLIENTE	Capturar esos precios y descuentos pactados.

Jerarquía de los permisos de descuento

De menor a mayor alcance:

Nivel	Derecho	Qué habilita
1. Dar descuento por renglón	**R2184** – DAR DESCUENTO POR PARTIDA	Poder capturar el descuento del renglón
2. Dar descuento al documento	**R2182** – DAR DESCUENTO GLOBAL	Poder capturar el DESC. FINANCIERO
3. Sin límite por partida	**R2185** – NO TIENE LIMITE DE DESCUENTO POR PARTIDA	Ignorar el máximo por partida, por tipo de precio y por artículo
4. Sin límite del documento	**R2183** – NO TIENE LIMITE DE DESCUENTO GLOBAL	Ignorar el máximo del documento
5. Por debajo del costo	**R2188** – PUEDE VENDER POR DEBAJO DEL COSTO	Ignorar la utilidad mínima

Sin el derecho del nivel 1 no se puede capturar un descuento por renglón, aunque se tengan los niveles superiores; cada nivel superior solo levanta su límite correspondiente.

7. Cuando el precio se pone a mano

Si en un renglón se escribe el precio a mano (derecho R2180 – DAR PRECIO ESPECIAL) o se pone por costo más utilidad (derecho R2181 – DAR PRECIO COSTO MAS UTILIDAD), el descuento depende de la configuración DESCUENTO PRECIOS CAPTURADOS:

- **Configuración en NO:** no se permite descuento sobre ese renglón (queda en 0). La idea es que si ya escribiste el precio final a mano, no se le vuelve a aplicar descuento.
- **Configuración en SÍ:** sí se permite capturar un descuento sobre ese precio.

Esto **no** aplica a los precios pactados con el cliente: en un pacto de tipo precio sí se puede dar descuento encima, y un pacto de tipo descuento ya es, en sí, el descuento.

8. Recargos (descuento negativo)

Un descuento negativo funciona como un recargo: en lugar de bajar el precio, lo sube. Por ejemplo, un −10% aumenta el precio del renglón un 10%. En el documento y en la factura ese recargo ya queda dentro del precio (no aparece como un descuento).

9. Descuentos en notas de crédito (devoluciones)

Las notas de crédito tienen reglas propias para no devolver de más:

- **Nota de crédito de una devolución:** el descuento no puede bajar del que se aplicó en la venta original (para no regresar más de lo que el cliente pagó) ni pasar de 99.99%.
- **Nota de crédito capturada directa:** el descuento va de 0% a 99.99%.

Para capturar el descuento de una nota de crédito se necesita el derecho R2184 – DAR DESCUENTO POR PARTIDA.

10. Aviso al pasarse de un límite

Al capturar un descuento que se pasa de un límite —tanto en un renglón como en los campos DESC. FINANCIERO y PARTIDAS del encabezado— el sistema ajusta el valor al máximo permitido y avisa con un sonido (no con un mensaje, para no interrumpir la captura). Así el descuento queda en el tope autorizado sin que tengas que borrar lo que tecleaste.

Referencia rápida: valores del sistema

Configuración	Opciones / uso
PRIORIDAD DE DESCUENTO	Descuento por oferta / Descuento del cliente / Mayor descuento entre cliente y oferta / Menor descuento entre cliente y oferta
FORMA DESC.PAGO	Descuento financiero (al total) / Descuento se aplica a partidas
DESC.MAX.PAR.	Máximo de descuento por renglón
DESC.MAX.DOC.	Máximo de descuento del documento
LIMITE DESC.	SÍ / NO: activa el máximo de descuento por artículo
UTILIDAD MINIMA	Utilidad mínima permitida en la venta
DESCUENTO PRECIOS CAPTURADOS	SÍ / NO: permite descuento sobre precios escritos a mano