

Reglas de Negocio establecidas por COMPUCAJA para los sistemas de "Punto de Venta" y "Administrador"

1. Costo base para la utilidad = costo de reposición
2. Se establecen precio mínimo de venta y descuento máximo para control de precios al público como una manera de cuidar el margen de utilidad.
3. Generación de entradas forzadas para evitar existencias negativas
4. No existe ningún movimiento en COMPUEJE que no esté respaldado por un documento.
5. Cambios masivos de precios solo afecta a costo de reposición.
6. Devolución de recibo no se admite si no hay disponible en la forma de pago en que se requiere registrar.
7. Las facturas directas desde Punto de Venta si afectan inventario, siempre que se facture un recibo el sistema se cerciorará de que ya haya afectado el inventario.

Orden de búsqueda de registros en catálogos con múltiples códigos

Orden de búsqueda para localizar mercancía en la Base de Datos:

1. Código principal
2. Códigos alternos
3. Código de barras (GTIN)
4. PLU

Orden de búsqueda para localizar clientes en la Base de Datos:

1. Código principal
2. Registro tributario
3. Códigos alternos

Foliación de documentos y movimientos de COMPUEJE

Estructura de Folios para documentos:

TIENDA + ESTACIÓN + DOCUMENTO + CONSECUTIVO

Con el dato de tienda se garantiza que cuando el usuario consolide la información almacenada en la Base de Datos de la oficina central los folios no se crucen.

Foliación para COMPUEJE (Kardex de movimientos de inventario):

TIENDA + ESTACIÓN + DOCUMENTO + CONSECUTIVO + CONSECUTIVO RENGLÓN

↑
Consecutivo del Documento

Cualquier documento que surja en el sistema es establecido en COMPUCAJA, es decir el usuario jamás podrá crear un nuevo documento.

Usuario COMPUCAJA

Este usuario-empleado se ve preinstalado en la base de datos del sistema, opera como "Super-usuario" ya que cuenta con todos los permisos habilitados, sus permisos no pueden ser modificados. El único usuario que se puede cambiar y que queda a total responsabilidad del cliente es reasignarle una nueva contraseña.

Grabación de la información en la Base de Datos

Toda la información se graba en letras mayúsculas, el sistema acepta todos los caracteres que el usuario ingrese.

Excepciones:

- E-mail en catálogo de Empleados.
- E-mail en catálogo de Fabricantes.
- Registro de enlaces a sitios web de Fabricantes y Mercancías.

Nombres en catálogos son irrepetibles

El sistema vigila que no se repita el dato de Nombre en un mismo catálogo.

Eliminación de registros

La eliminación de registros en el sistema es física. Los registros que tengan vínculos en otras tablas no podrán ser borrados, en este caso el sistema atrapará la excepción que ocurra enviando un mensaje similar a "No se puede eliminar el registro porque tiene relaciones o vínculos con otras tablas de la base de datos".

Bloqueo de registros

El sistema no deberá permitir que diferentes usuarios accedan a un mismo registro para su edición. Si ocurre el caso que un usuario está modificando un registro y desde otra instancia del sistema un usuario accede a dicho registro, la aplicación deberá de enviar un mensaje donde especifique que el registro esta siendo modificado por otro usuario.

Asignación de Códigos en Catálogos

Los códigos a los catálogos serán asignados automáticamente por el sistema, si se elimina un registro este no será ocupado nuevamente, por lo tanto, la asignación de códigos automáticos no es el primer disponible que se encuentre, sino el último encontrado más uno. La fórmula para la obtención del código siguiente es:

$$\text{código} = \text{Ultimo asignado} + 1$$

Habrà algunas excepciones, catálogos que requieran que el usuario asigne manualmente el código principal para acceder a los registros del catálogo.

EXCEPCIONES: Catálogo de Mercancías y Catálogo de Clientes.

Políticas Comerciales Establecidas

Los tipos de descuentos disponibles actualmente en el sistema fueron agrupados en dos grupos:

Básicos

Para el caso de que el usuario tenga definido en el sistema más de uno de éste grupo, el sistema comparará todos y sólo aplicará uno: el de mayor porcentaje que es el más beneficia al cliente.

1. Descuento por cliente. Si en la caja se pide cliente (parámetro de caja), el descuento asignado a éste es aplicado a todos los productos que conformen la venta.
2. Ofertas. Una vez registrado el producto a vender, el sistema automáticamente verifica en la tabla de ofertas si hay oferta vigente para dicho producto.

Adicionales

Estos descuentos serán aplicados única y exclusivamente por permiso de usuario, a excepción de Artículos Adicionales con Descuento. Para el caso de que se haya aplicado uno básico (grupo anterior) el cálculo será en cascada. Ejemplo de cálculo en cascada:

Precio c/impuestos = \$100.00
-10% por <u>Oferta</u> = \$10.00
Subtotal = \$90.00
-15% Descto por Renglón \$13.50
<hr/> <hr/>
Precio final = \$ 76.50

3. Descuento por renglón (tanto en porcentaje como en importe). Función solicitada por el usuario una vez que se haya registrado (escaneado o digitado) el código de la mercancía a vender.
4. Descuento global. Función solicitada por el usuario. Se podrá ingresar el porcentaje de descuento global al comenzar el registro del comprobante ó cuando el cajero haya ingresado todas las partidas de venta (al final).
5. Descuento por Forma de Pago. Definido a nivel administrativo y se activará al registrar por comprobante la forma de pago. El descuento sólo será aplicado siempre y cuando el comprobante sea pagado en su totalidad por dicha forma de pago.

El sistema revisará las reglas siguientes al aplicar cualquiera de éstos descuentos:

Reglas

1. En los descuentos clasificados como "Básicos", siempre se aplicará el porcentaje de descuento que más beneficie al cliente.
2. El descuento del cliente, anula la solicitud del Descuento Global (ya sea al inicio o al final).
3. En caso de que sea solicitado un descuento del mismo tipo, el sistema aplicará solo uno, el que más convenga al cliente.
4. A nivel producto se validará el atributo de "Precio mínimo a vender" ó "Descuento máximo permitido" que se definirá por mercancía.

Precio mínimo a vender (PMV) = Porcentaje máximo permitido

Excepciones:

- Para el caso de las ofertas no se respetará el precio mínimo a vender pero al momento de que el usuario la esté dando de alta en el sistema, éste deberá de enviar una "alerta visual" explicando que la oferta que se está registrando no respetará los parámetros permitidos de la mercancía.
5. En COMPUCAJA.net se establece que la lista de precios 1 es la que contiene el "Precio máximo al público", a éste respecto el sistema sólo alertará al usuario cuando se detecte que ésta regla es infringida.