MANUAL DE USUARIO

# Lista de precios

Una lista de precios define cuánto cobras por cada producto: en qué moneda, durante qué período, con qué descuento y con qué reglas de redondeo.

**Para** usuarios de BananaERP

**Menú** Distribución y Ventas › Productos › Lista de precios

**Fecha** octubre de 2026



Crear · Definir · Buscar · Modificar · Añadir

CONTENIDO


1 Para qué sirve
2 Antes de empezar
3 Cómo llegar
4 Conoce la pantalla
5 Tareas paso a paso
6 Estados y qué significan
7 Reglas y consecuencias
8 Errores y mensajes frecuentes
9 Preguntas frecuentes
10 Términos de este manual

CAPÍTULO 1

# Para qué sirve

Una lista de precios define cuánto cobras por cada producto: en qué moneda, durante qué período, con qué descuento y con qué reglas de redondeo. Desde aquí creas y mantienes esas listas, ves de un vistazo el margen y el markup de cada precio frente a su costo, ajustas muchos precios a la vez con una vista previa antes de guardar, y consultas el historial completo de cada cambio.

CAPÍTULO 2

# Antes de empezar

- Los productos cuyos precios vas a cargar deben existir primero, con su costo registrado si quieres ver margen y markup.
- Define la moneda de la lista antes de cargar precios: no se puede cambiar una vez que la lista tiene productos.
- Si tu empresa trabaja con una cantidad de decimales distinta a 2 (por ejemplo 0 o 4), conviene definirla la primera vez que el sistema te lo pida, para que todos los precios se guarden de forma consistente.
- Se relaciona con **Artículos** (los productos que vas a tarifar) y con los documentos de venta, que toman el precio desde la lista asignada. Ver el manual de Artículos y catálogo.

CAPÍTULO 3

# Cómo llegar

**Distribución y Ventas › Productos › Lista de precios**.

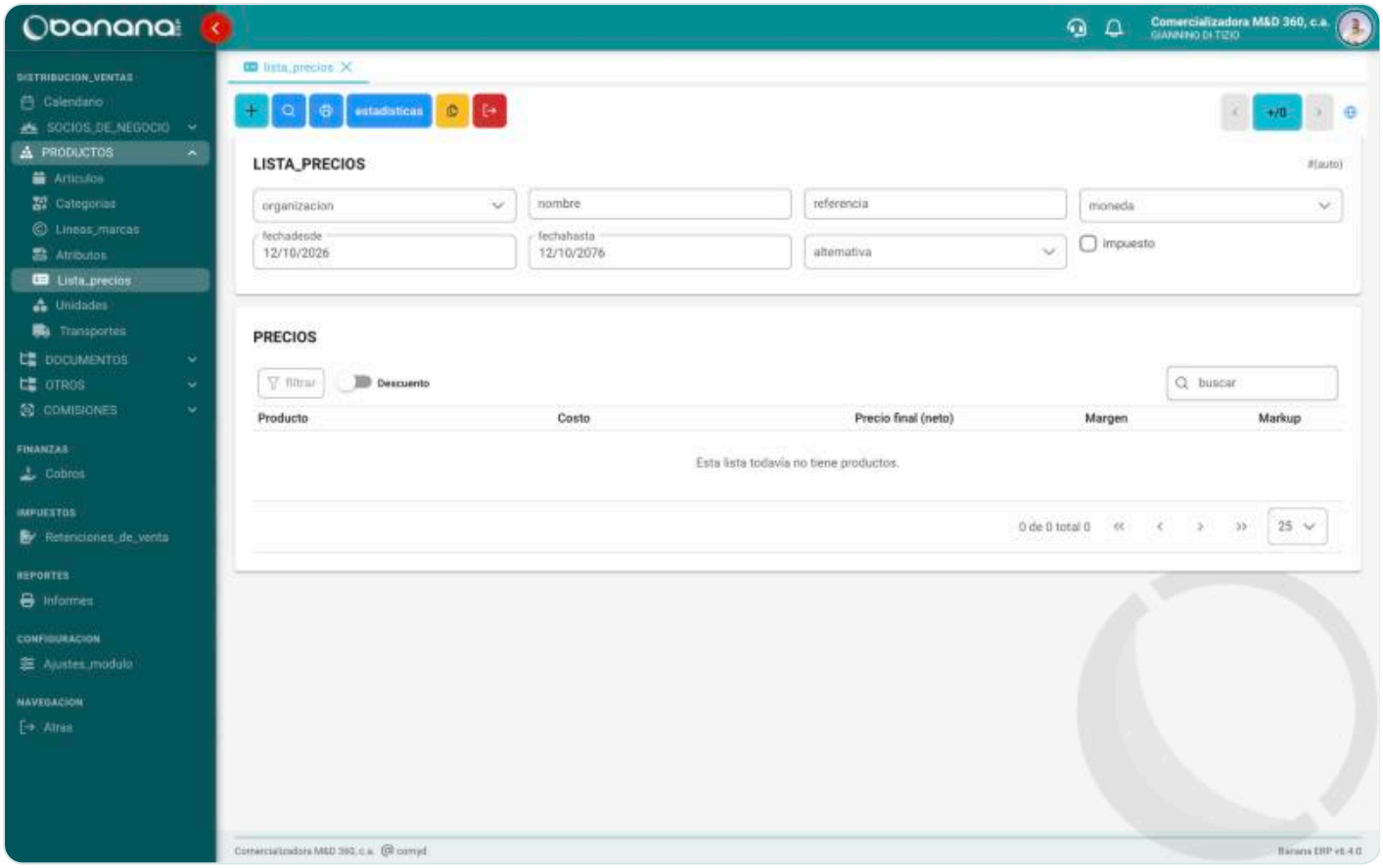



Figura 1. Formulario en blanco para crear una lista de precios.

CAPÍTULO 4

# Conoce la pantalla

## Lista

La lupa de la barra de herramientas abre **Buscar**, con un filtro **Activos**/**Todos** y una tabla con **id**, **nombre**, **alternativa**, **moneda**, **impuesto**, **fechadesde** y **fechahasta**. Haz clic en cualquier fila para abrir esa lista.

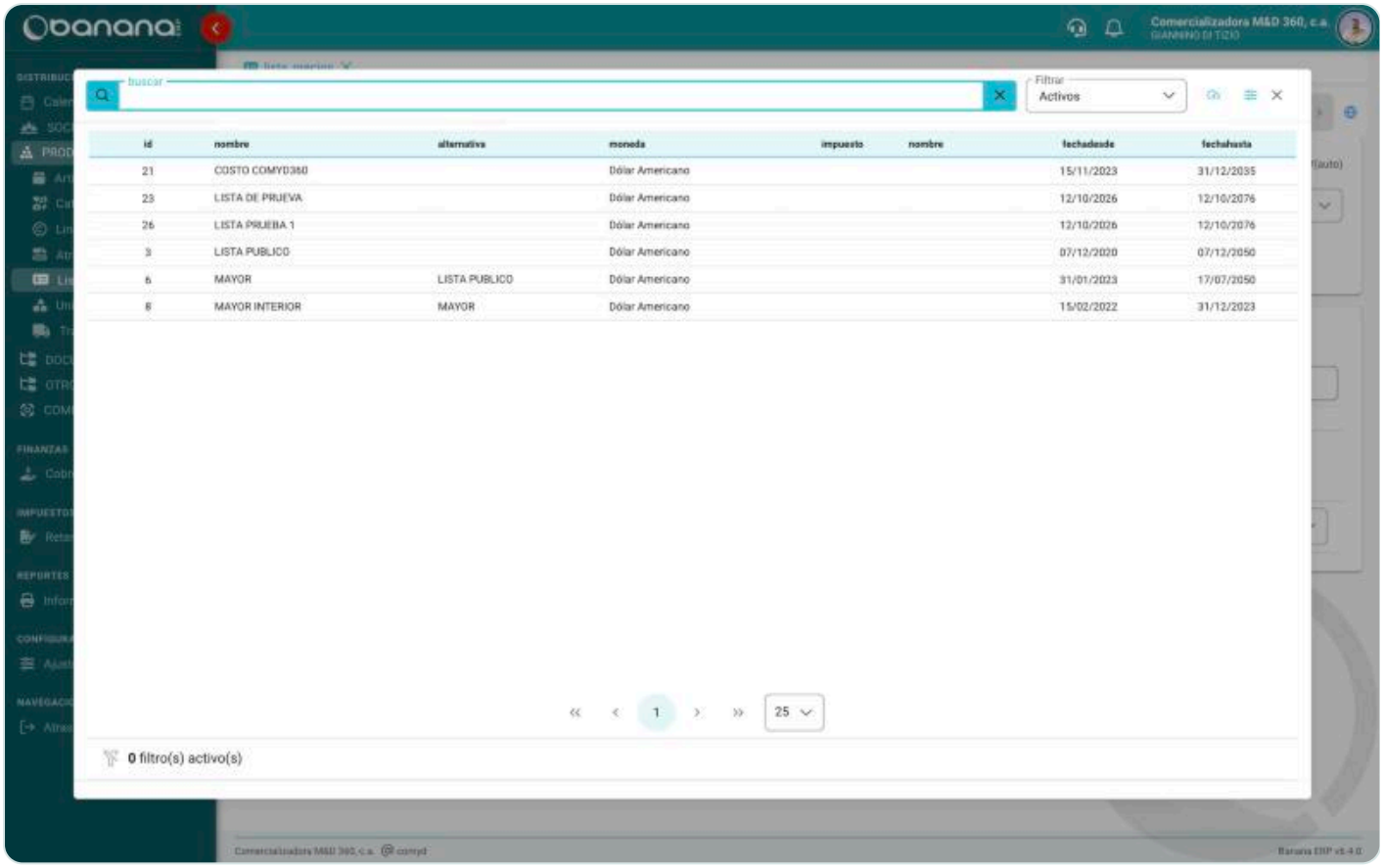



Figura 2. Buscador de listas de precios.

## Formulario

La cabecera tiene **organizacion**, **nombre**, **referencia**, **moneda**, **fechadesde**, **fechahasta**, **alternativa** (otra lista de la que esta toma precios de referencia) e **impuesto** (si el precio incluye impuesto o no). Debajo de esos campos, una fila de chips resume de un vistazo la vigencia, la moneda, si tiene impuesto incluido, el **costo base** con el que calcula margen y markup, y si la regla de redondeo está definida.

Si la lista nunca definió una regla de redondeo, aparece un aviso con el botón **Definir redondeo**.

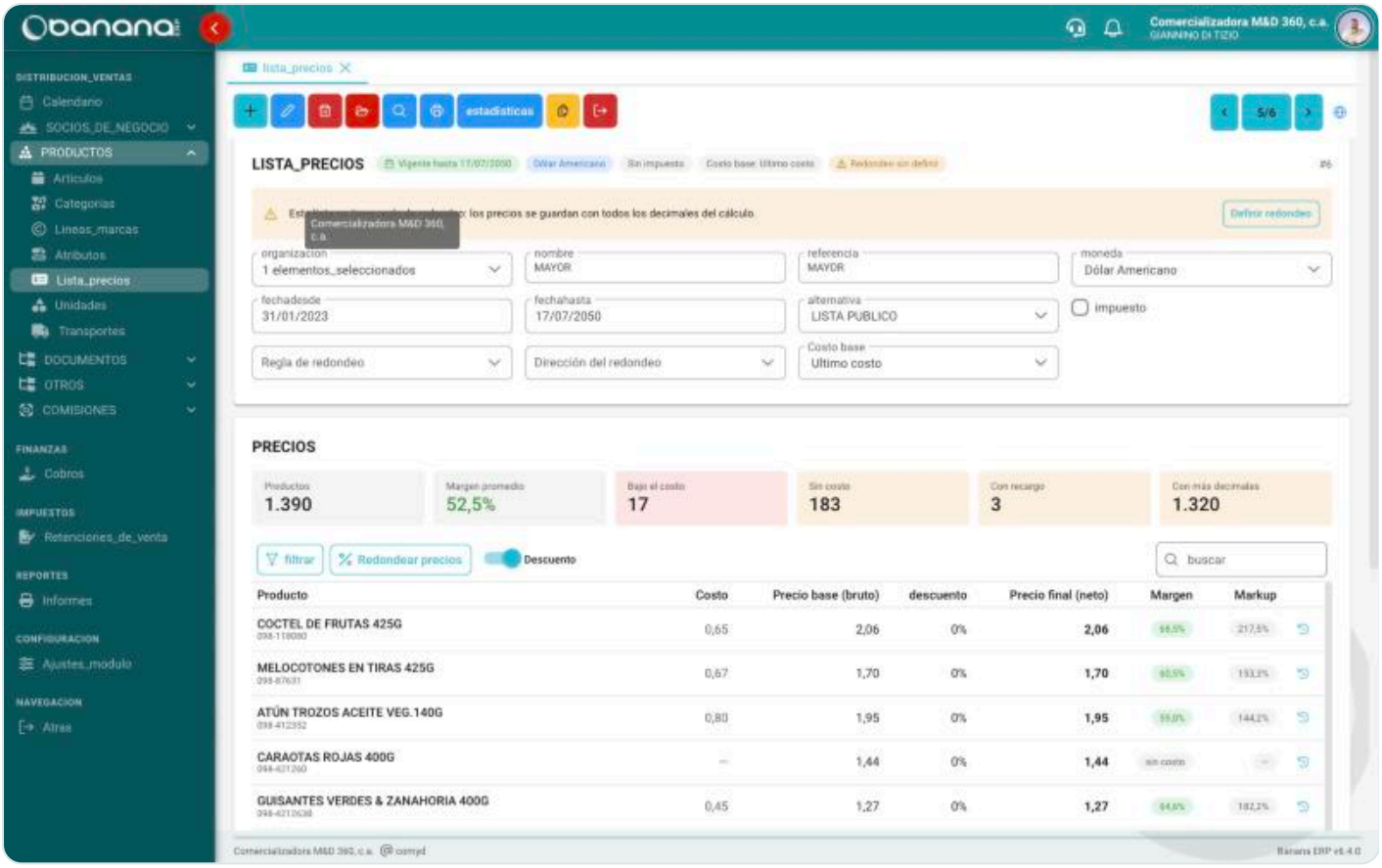



Figura 3. Ficha de la lista con chips, banner de redondeo y tarjetas de resumen de PRECIOS.

La sección **PRECIOS** muestra tarjetas con **Productos**, **Margen promedio**, **Bajo el costo** (precios por debajo de su costo), **Sin costo** (productos sin costo cargado), **Con recargo** (el neto quedó por encima del bruto) y **Con más decimales** (precios que no respetan la cantidad de decimales del sistema). La tabla lista cada producto con **Costo**, **Precio base (bruto)**, **descuento**, **Precio final (neto)**, **Margen** y **Markup**.

CAPÍTULO 5

# Tareas paso a paso

## Crear una lista de precios

1. Haz clic en **+** en la barra de herramientas.
2. Completa **organizacion**, **nombre** y **referencia**.
3. Elige la **moneda**.
4. Define **fechadesde** y **fechahasta** (la vigencia de la lista).
5. Si corresponde, elige una **alternativa** (otra lista de la que puede tomar precios de referencia).
6. Marca **impuesto** si el precio que vas a cargar ya incluye el impuesto.
7. Haz clic en **Guardar**.

> **Resultado esperado:** la lista queda creada y muestra su identificador; si tu empresa aún no definió la cantidad de decimales de los montos, el sistema te lo pide antes de guardar.

## Definir el redondeo de una lista

1. En una lista sin redondeo definido, haz clic en **Definir redondeo**.
2. Elige la **Regla de redondeo**: natural (a los decimales del sistema), una terminación fija (.99, .95, .90, al entero), un múltiplo (0,05 / 0,10 / 0,50) o **Sin redondeo** si prefieres conservar todos los decimales del cálculo.
3. Elige la **Dirección**: equitativo (al más cercano), hacia arriba o hacia abajo.
4. Elige el **Costo base** con el que esta lista calculará margen y markup: último costo o costo promedio.
5. Revisa el ejemplo en vivo que muestra el diálogo (por ejemplo, 27,975 → 27,98) y haz clic en **Guardar redondeo**.

> **Resultado esperado:** la lista queda con su regla definida; esto no cambia ningún precio existente por sí solo, solo define qué pasará la próxima vez que edites un precio o corras **Redondear precios**.

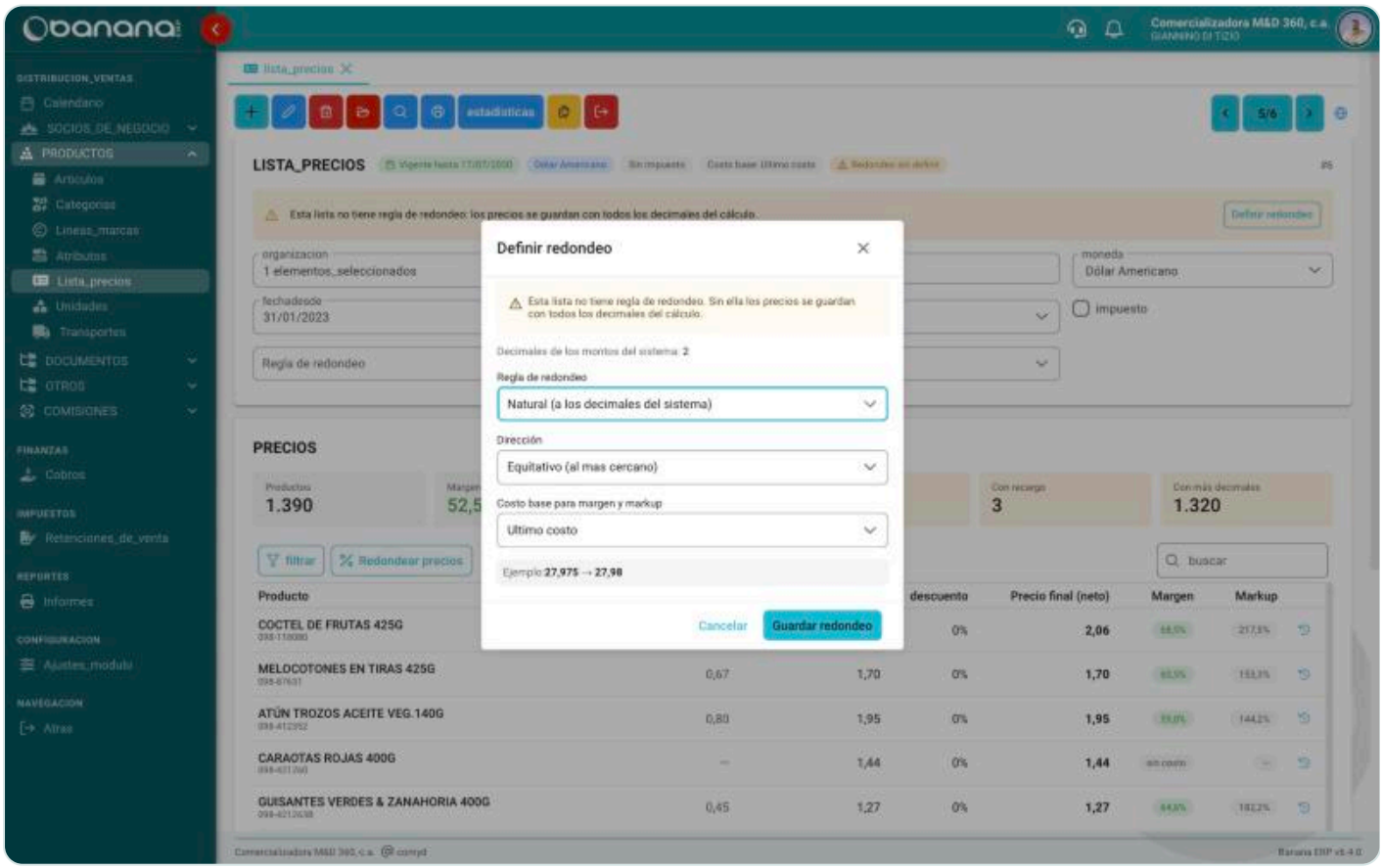



Figura 4. Definir redondeo, con un ejemplo en vivo del cálculo.

**Importante:** definir (o cambiar) la regla de redondeo nunca reescribe los precios que ya existen. Solo se aplica cuando editas un precio a mano o cuando corres **Redondear precios** explícitamente.

## Buscar una lista de precios

1. Haz clic en la lupa de la barra de herramientas.
2. Escribe en **buscar** o usa el filtro **Activos**/**Todos**.
3. Haz clic en la fila de la lista que necesitas.

> **Resultado esperado:** la lista se abre en modo consulta.

## Modificar un precio

1. Haz clic en el lápiz de la barra de herramientas para entrar en modo edición.
2. Si la lista muestra el descuento, elige en **Al cambiar un precio** si prefieres **Calcular descuento** (mantener el precio que no tocaste y recalcular el descuento) o **Recalcular el otro precio** (mantener el descuento y mover el otro precio).
3. Escribe el nuevo **Precio base (bruto)** o **Precio final (neto)** del producto.
4. Guarda la lista.

> **Resultado esperado:** mientras no guardes, la fila muestra columnas **Precio anterior** y **Cambio** (en azul si subió, en ámbar si bajó) para que compares antes de confirmar. El ícono de flecha junto a la fila revierte ese precio a como estaba.

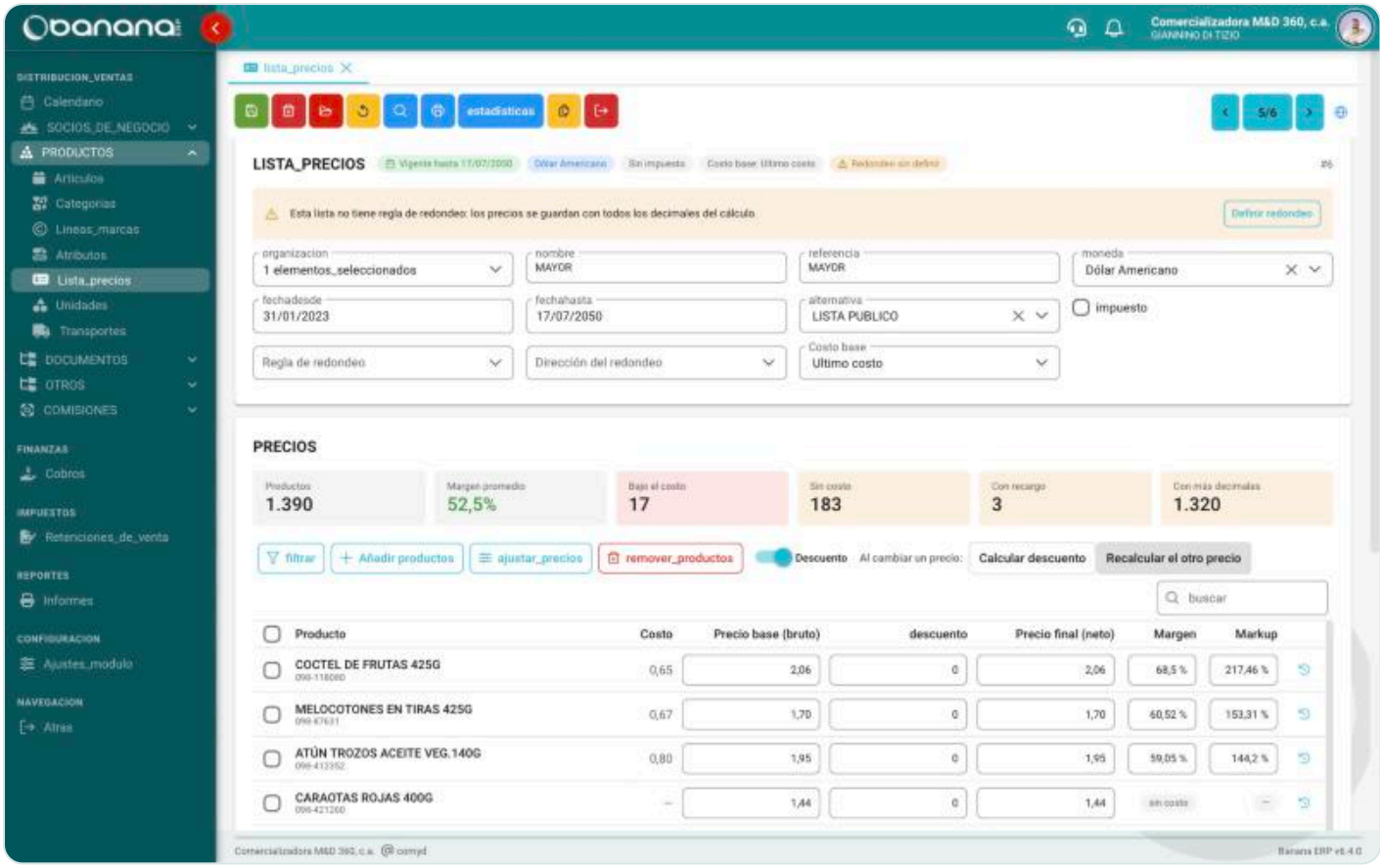



Figura 5. Tabla de precios en modo edición.

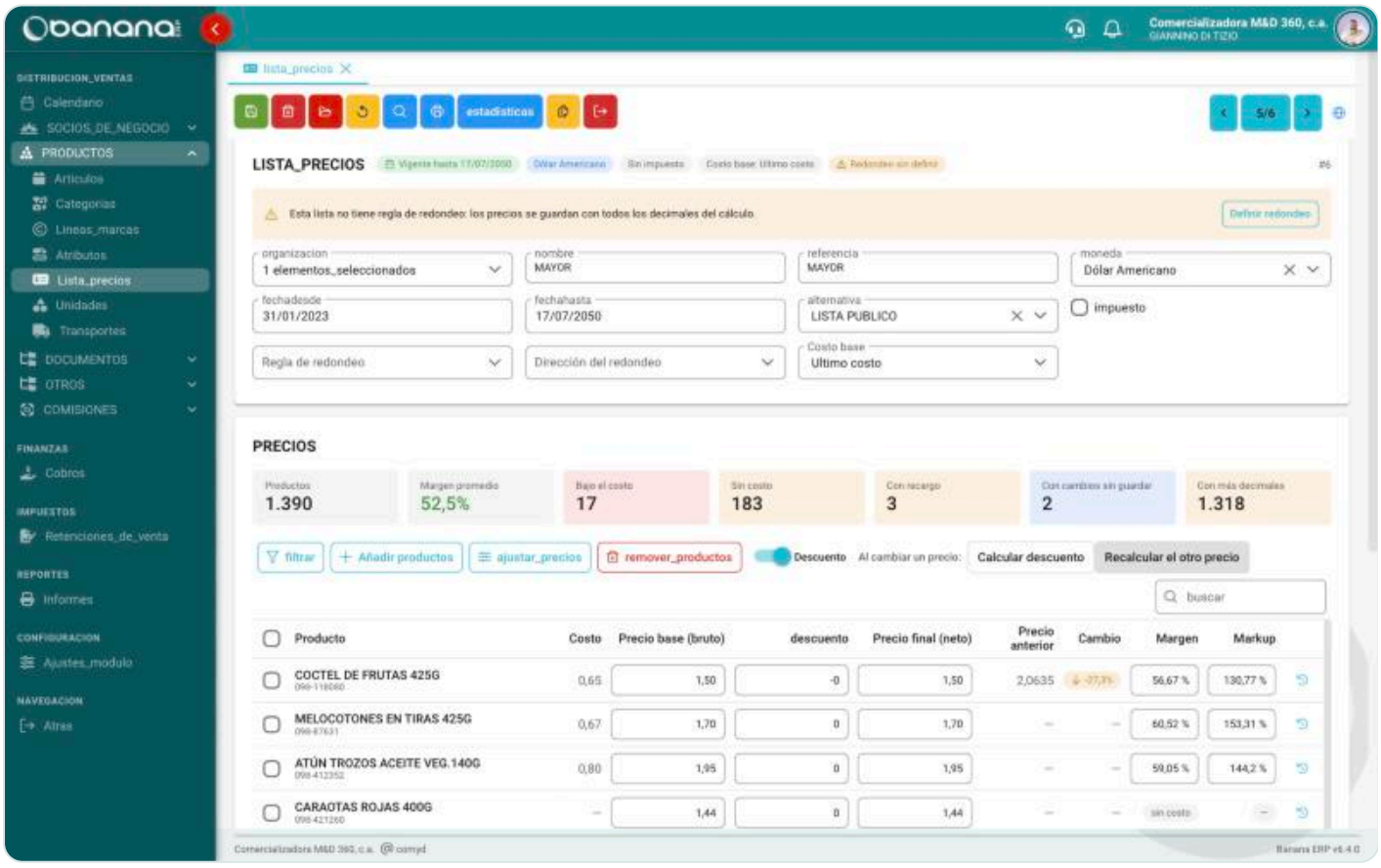



Figura 6. Columnas Precio anterior y Cambio, con un precio que bajó.

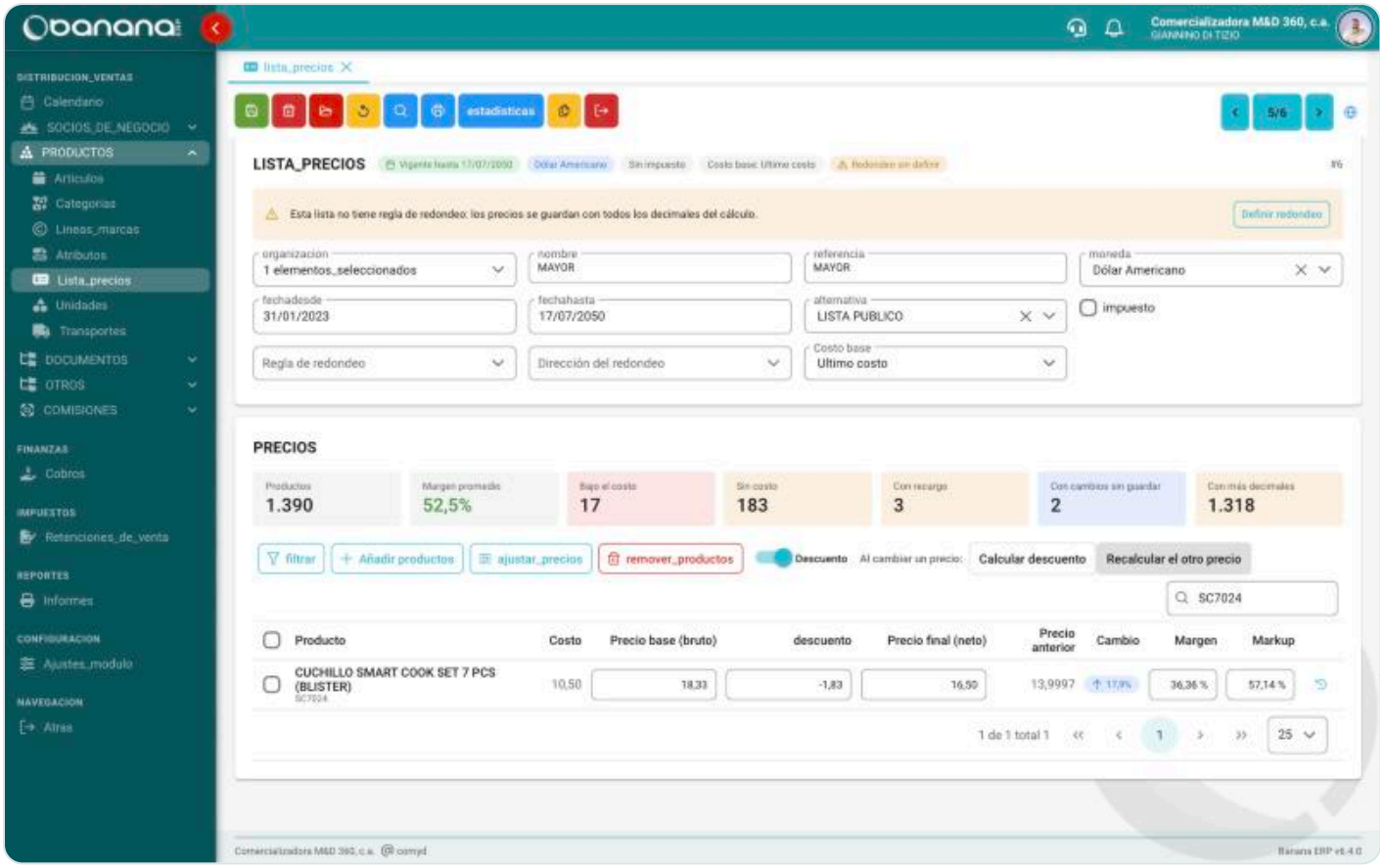



Figura 7. Un precio que subió se resalta en azul.

**Ojo:** si el precio neto queda por encima del bruto (un recargo), el sistema te avisa al guardar y te deja elegir entre revisar los precios o guardar de todas formas.

## Añadir productos a la lista

1. En modo edición, haz clic en **Añadir productos**.
2. Si vas a traer productos de otra lista, elige la **Lista de origen** y marca **Reemplazar** si quieres que sustituya el precio ya cargado en vez de sumarse a él.
3. Filtra **Por producto** (Referencia del producto, Categorias y Fabricantes son filtros independientes: usa uno solo o combínalos).
4. Filtra **Por precio** si lo necesitas: Precio bruto, Descuento y Precio neto son tres filtros independientes, cada uno con su propia **Condición** (mayor que, menor que, entre, igual que, etc.) y su valor mínimo (y máximo si elegiste "Entre").
5. Haz clic en **obtener_productos**.
6. Marca los productos que quieras y haz clic en **insertar_productos**.

**Resultado esperado:** los productos elegidos se agregan a la tabla **PRECIOS**, listos para completar su precio.

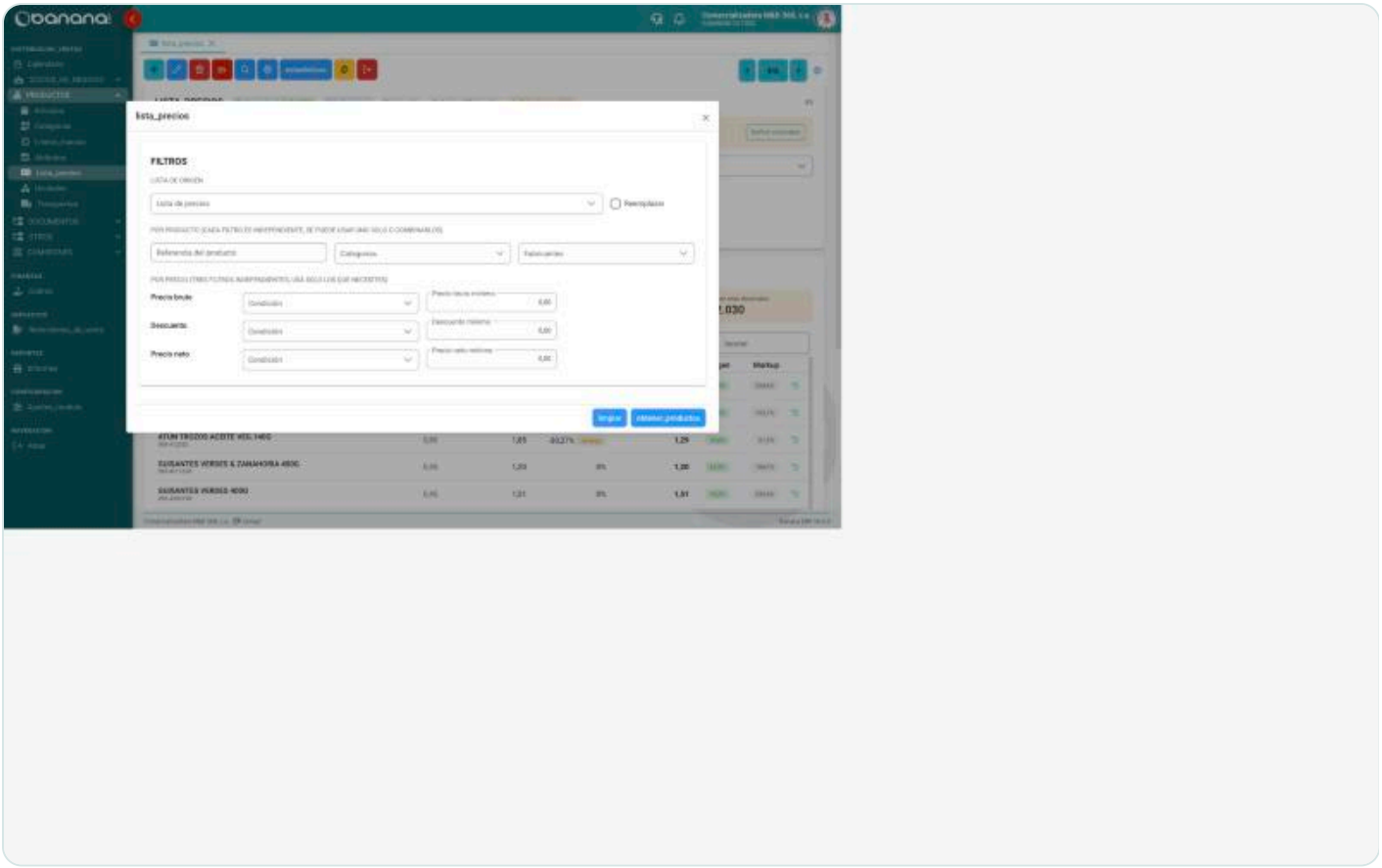



Figura 8. Filtros para traer productos a la lista.

## Ajustar varios precios a la vez

1. Marca los productos que quieras ajustar (o deja ninguno marcado para ajustar toda la lista).
2. Haz clic en **ajustar_precios**.
3. Elige el **Método**:

- **Markup sobre el costo (%)** o **Margen sobre la venta (%)**: fija un markup o margen objetivo; necesita que el producto tenga costo. - **Porcentaje sobre el precio actual (%)** o **Monto fijo**: sube o baja el precio elegido (bruto o neto) un porcentaje o un monto. - **Tomar de otra lista (%)**: toma el precio de otra lista como referencia y le aplica un porcentaje. - **Asignar descuento (%)**: fija el descuento exacto que escribas, sin importar el que tenía antes (con 0 % lo quita por completo). El precio bruto nunca se mueve. - **Sumar/restar al descuento (%)**: suma o resta puntos al descuento que ya tiene cada producto. El precio bruto tampoco se mueve.

1. Si el método lo requiere, elige **Aumentar** o **Rebajar** y escribe el **Valor**.
2. Si corresponde, elige sobre qué **Aplicar sobre** (bruto o neto) y **Qué se mueve** (si el otro precio lo acompaña manteniendo el descuento, o si solo se mueve el precio elegido y cambia el descuento).
3. Si quieres, elige una **Regla de redondeo** y **Dirección** para esta tanda de cambios.

4. Revisa la vista previa: **Antes** y **Después** de bruto, descuento (monto y %) y neto, con el margen resultante. Lo que sube se ve en azul, lo que baja en ámbar.

5. Haz clic en **Aplicar a N**.

> **Resultado esperado:** los precios de la vista previa se aplican en pantalla; nada se guarda hasta que guardes la lista. Si algún producto quedaría por debajo del costo o con recargo, un aviso te lo indica antes de aplicar.

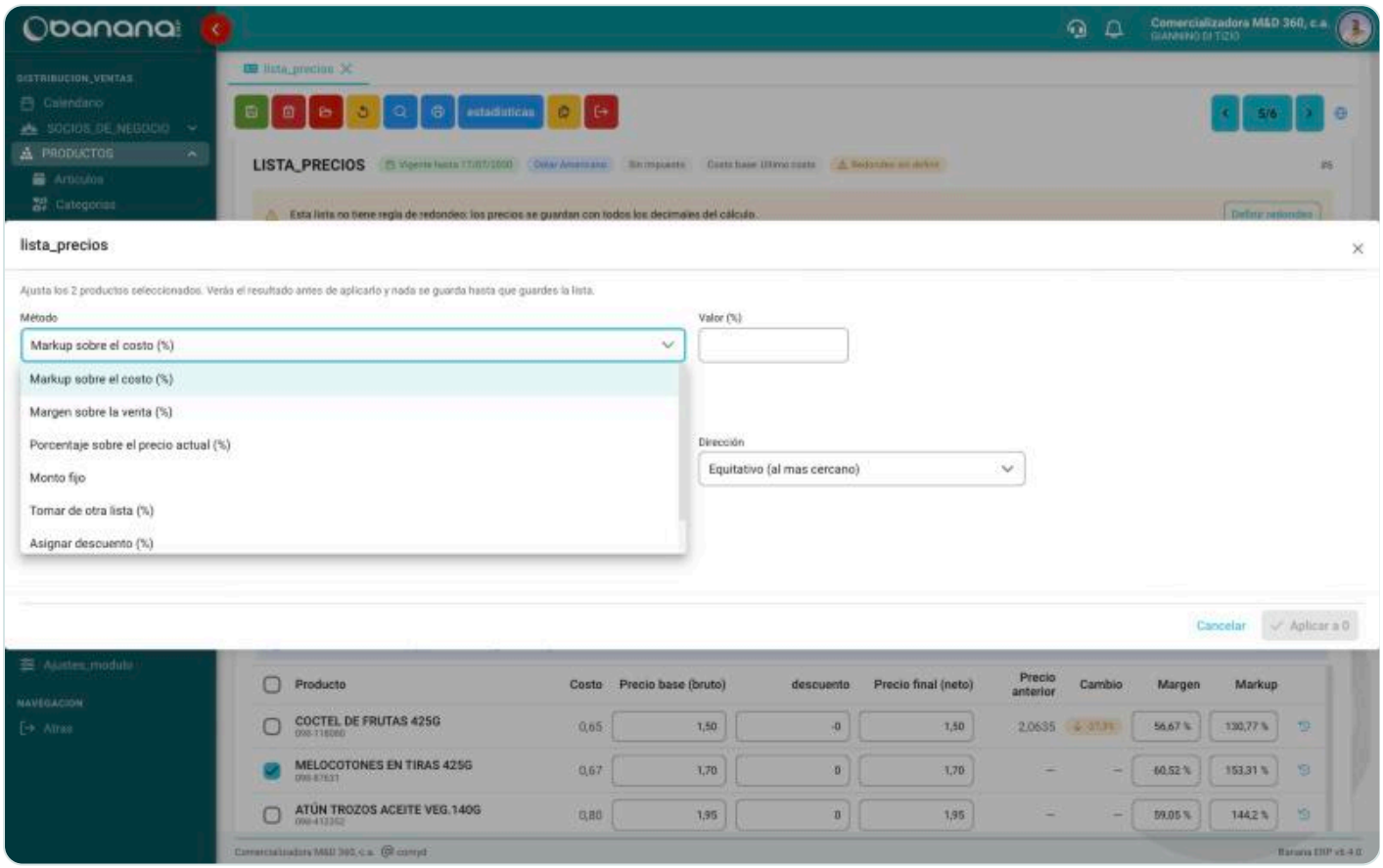



Figura 9. Métodos de ajuste masivo.

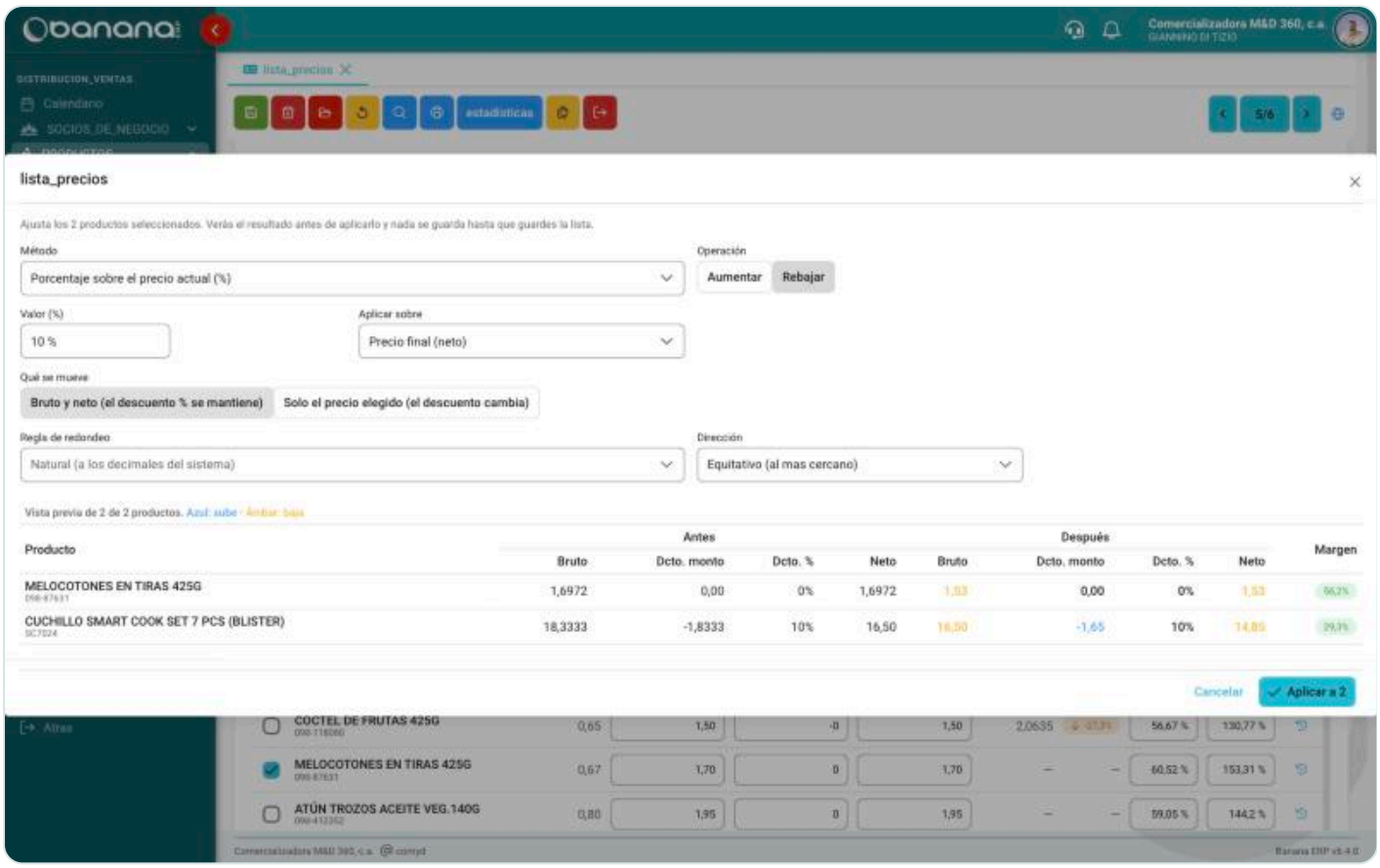



Figura 10. Vista previa antes de aplicar un ajuste.

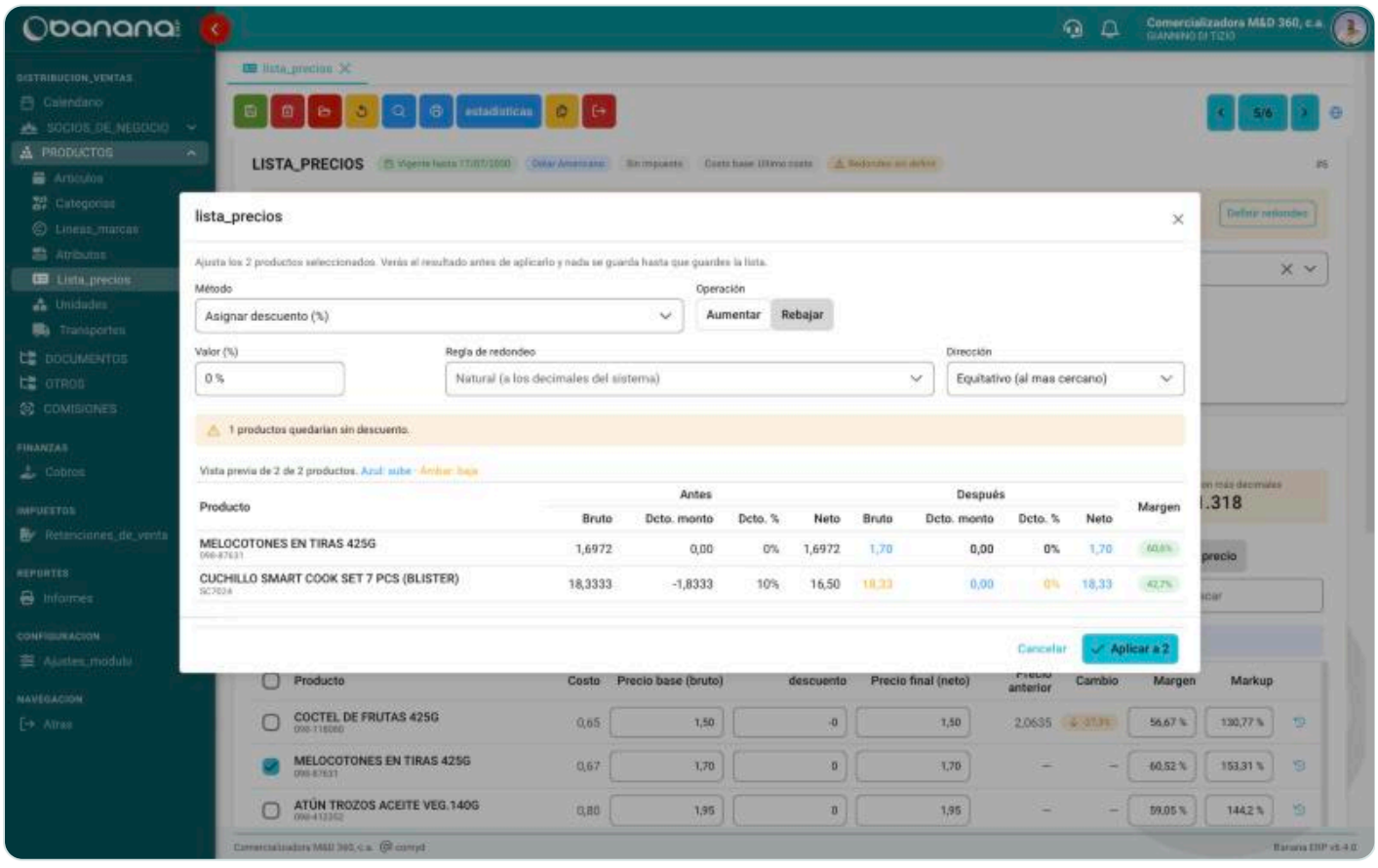



Figura 11. Asignar descuento en 0 % quita el descuento de la selección.

## Redondear los precios de la lista

1. En modo consulta (sin editar), haz clic en **Redondear precios**.
2. Elige el **Alcance**: toda la lista (o varias listas a la vez) o solo los productos que tenías seleccionados.
3. Si elegiste varias listas, selecciónalas en **Listas**.
4. Elige **Redondear el** precio bruto o neto, y el **Factor** (1 solo normaliza los decimales sin mover el precio; otro factor además multiplica el precio por ese número).
5. Elige la **Regla** y la **Dirección**.
6. Si quieres proteger tu rentabilidad, escribe un **Margen mínimo (%)** o marca **Proteger el margen** para que no toque precios que quedarían bajo el costo o bajo ese margen; también puedes pedir un aviso si algún precio **sube más de** cierto porcentaje.
7. Haz clic en **Ver vista previa**.
8. Revisa el resumen (**Revisados**, **Cambian**, **Bajo el costo**, **Mayor movimiento**) y la tabla de productos; destilda los que no quieras tocar con la casilla **Aplicar**.
9. Haz clic en **Aplicar a N**.

> **Resultado esperado:** los precios elegidos quedan redondeados según la regla y dirección que elegiste; el resto de la lista no se toca.

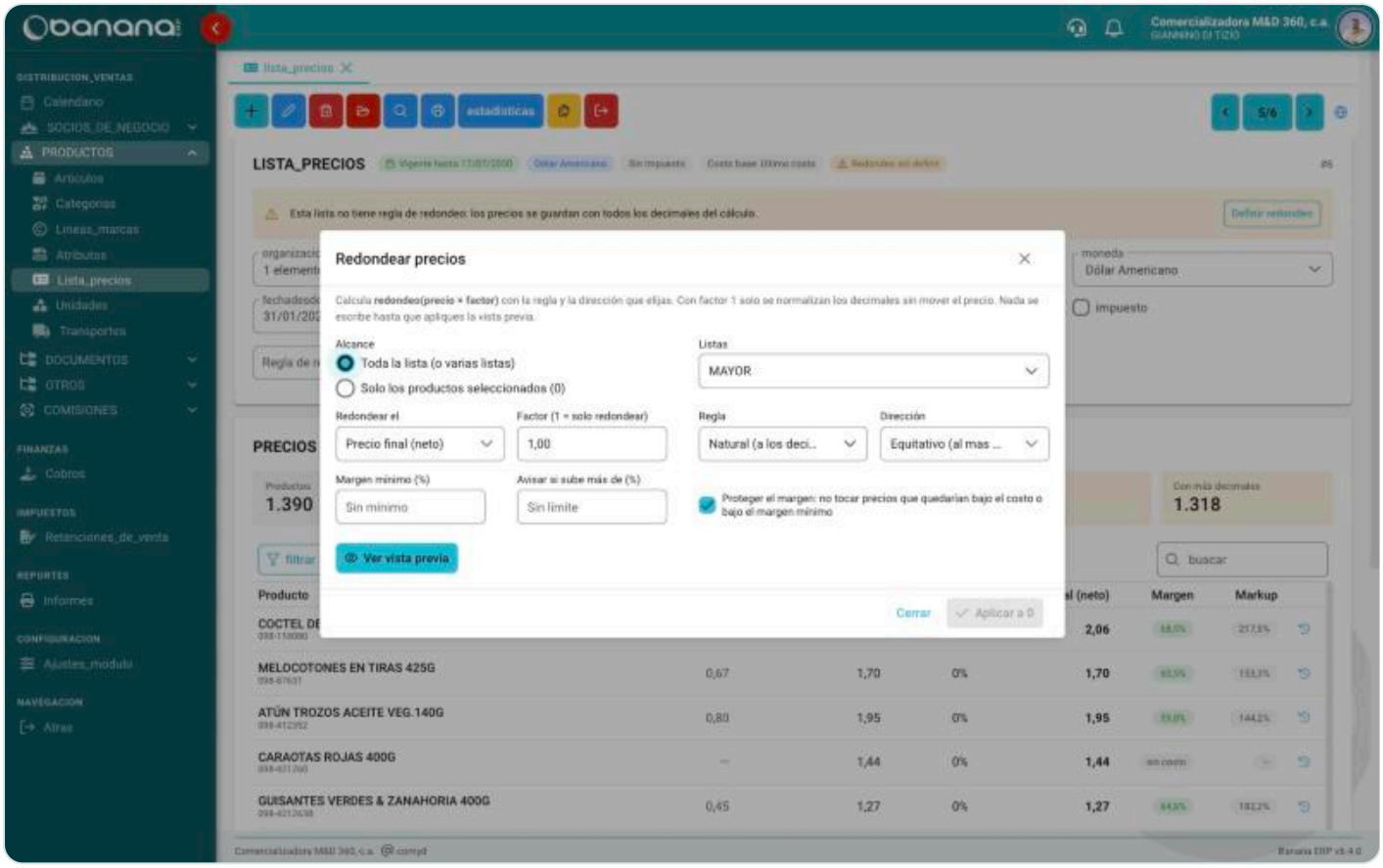



Figura 12. Redondear precios: alcance, regla y protección de margen.

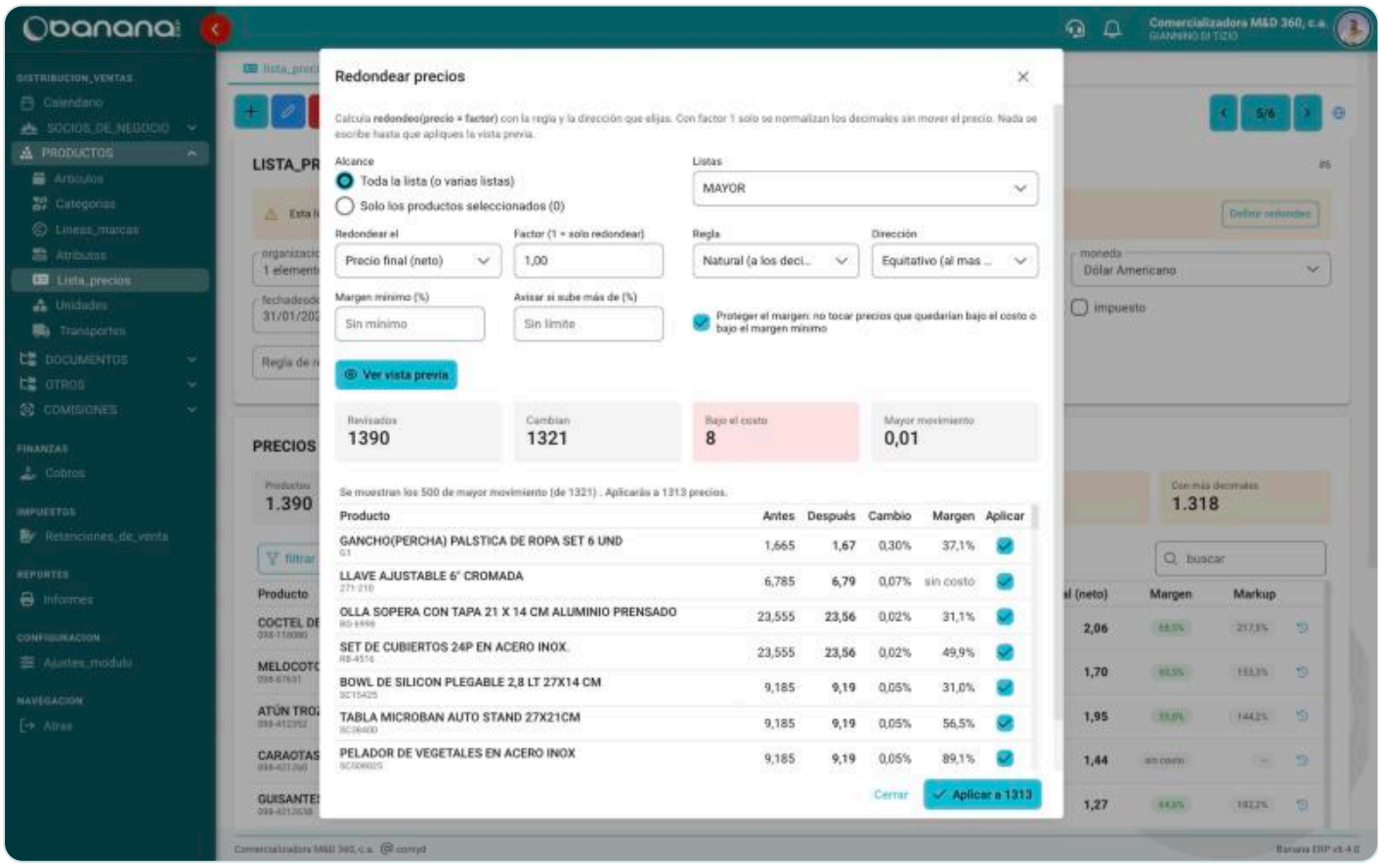



Figura 13. Vista previa de redondeo, con resumen y detalle por producto.

**Importante:** redondear precios es la única forma en que el sistema cambia precios existentes por su cuenta, y siempre con tu confirmación explícita después de ver la vista previa completa.

## Consultar el historial de un precio

1. En la tabla **PRECIOS**, haz clic en el ícono de reloj (historial) junto al producto.
2. Revisa **Fecha**, **Motivo** (por ejemplo, Alta en la lista, Edición manual o Redondeo), **Antes** y **Después**.

> **Resultado esperado:** ves cada cambio que tuvo ese precio en esta lista, con quién y cuándo lo hizo.

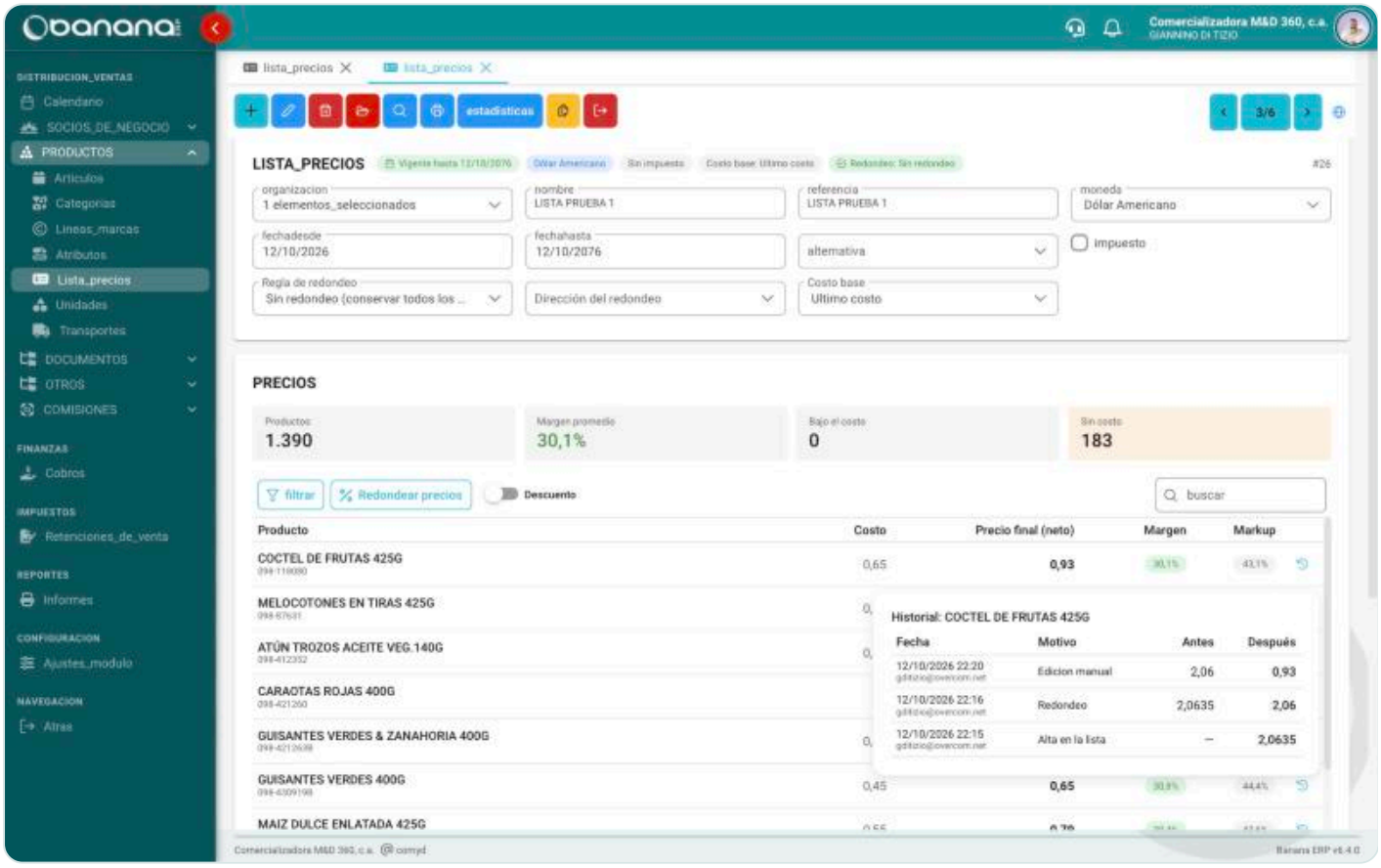



Figura 14. Historial de cambios de un precio.

CAPÍTULO 6

# Estados y qué significan

Lista de precios no maneja un estado de aprobación: su vigencia la define el rango **fechadesde**/**fechahasta**. Lo que sí puedes hacer es **archivar** una lista que ya no uses, desde el botón **Archivar** de la barra de herramientas (si tu usuario tiene permiso). Una lista archivada deja de aparecer en el buscador por defecto; para verla, cambia el filtro a **Todos**. Puedes **desarchivarla** en cualquier momento de la misma forma.

CAPÍTULO 7

# Reglas y consecuencias

- Nada se guarda hasta que guardas la lista: tanto la vista previa de **Ajustar precios** como la de **Redondear precios** son simulaciones que puedes descartar sin consecuencia.
- El **costo base** (último costo o costo promedio) solo cambia cómo se calculan margen y markup; no mueve ningún precio.
- Al **Asignar descuento** o **Sumar/restar al descuento**, el precio bruto se mantiene fijo siempre: lo que cambia es el neto y el porcentaje de descuento.
- Si editas un precio a mano con un descuento ya aplicado, la opción **Al cambiar un precio** decide si se mantiene el descuento (recalculando el otro precio) o si se recalcula el descuento (dejando fijo el otro precio).
- La moneda de una lista no se puede cambiar una vez que tiene precios cargados.

CAPÍTULO 8

# Errores y mensajes frecuentes

| Mensaje exacto en pantalla |
| --- |
| Esta lista no tiene regla de redondeo: los precios se guardan con todos los decimales del cálculo. |
| N precios tienen el precio neto por encima del bruto (descuento negativo, es decir, un recargo). ¿Quieres gu |
| N productos quedarían por debajo del costo. |
| N productos tienen un descuento de monto fijo y no se pueden ajustar por porcentaje. |

| Mensaje exacto en pantalla |
| --- |
| |

CAPÍTULO 9

# Preguntas frecuentes

**¿Qué diferencia hay entre Margen y Markup?** El margen es la utilidad sobre el precio de venta; el markup es la utilidad sobre el costo. Un mismo producto tiene un margen y un markup distintos, aunque se calculan con los mismos dos números.

**¿Qué diferencia hay entre Asignar descuento y Sumar/restar al descuento?** Asignar descuento reemplaza el descuento de cada producto por el valor exacto que escribas, sin importar el que tenía antes. Sumar/restar al descuento toma el descuento actual de cada producto y le suma o resta los puntos que indiques.

**¿Por qué un producto aparece "sin costo"?** Porque no tiene un costo cargado con la base que eligió la lista (último costo o costo promedio); sin costo no se puede calcular margen ni markup.

**¿Puedo deshacer un ajuste masivo?** Antes de guardar, sí: el ícono de flecha junto a cada fila revierte ese precio a como estaba. Una vez guardado, consulta el historial del precio para ver el valor anterior.

**¿Definir el redondeo cambia los precios que ya cargué?** No. Solo se aplica quando editas un precio a mano o cuando corres **Redondear precios** explícitamente.

**¿Puedo ajustar solo algunos productos y dejar el resto igual?** Sí. Marca solo los productos que quieras antes de abrir **Ajustar precios** o **Redondear precios**; si no marcas ninguno, el ajuste se ofrece sobre toda la lista.

CAPÍTULO 10

# Términos de este manual

- **Precio bruto:** el precio antes de aplicar el descuento.
- **Precio neto:** el precio final, después del descuento.
- **Descuento:** la diferencia entre el bruto y el neto, en porcentaje o en monto fijo.
- **Margen:** la utilidad sobre el precio de venta.
- **Markup:** la utilidad sobre el costo.
- **Costo base:** el costo (último costo o costo promedio) con el que una lista calcula margen y markup.

- **Regla de redondeo:** cómo se ajustan los decimales de un precio (natural, una terminación fija, un múltiplo o ninguno).
- **Dirección del redondeo:** hacia dónde se redondea cuando el precio queda entre dos valores posibles (al más cercano, hacia arriba o hacia abajo).
- **Lista alternativa:** otra lista de precios de la que esta puede tomar precios de referencia.
- **Historial de precios:** el registro de cada cambio de un precio, con fecha, motivo y los valores de antes y después.