

# Maestros/Artículos

En este capítulo explicaremos los campos más significativos de la ficha de artículos.

## Ficha de Artículos

Artículo

Referencia

Nombre

1. General 2. Datos adicionales 3. Existencias 4. Tarifas proveedores 5. Tarifas personalizadas clientes 0. Notas Características Idiomas, refs. y relaciones Documentos Auditoría

**Proveedor y familia**

Proveedor habitual

Tipo

Marca

Familia

**Tipos de IVA**

Gravamen compras  General

Gravamen ventas  General

**Tarifas de venta**

Tarifas activas a 16/11/16

Tarifa	Desde	Hasta	Precio	Dto. 1	Dto. 2	Dto. 3
--------	-------	-------	--------	--------	--------	--------

### General

#### Proveedor y familia

**Referencia:** Referencia del artículo asignada por el proveedor.

**Nombre:** Aquí escribiremos la descripción del artículo

**Proveedor Habitual:** Introduciremos el proveedor que nos suele suministrar el artículo.

**Tipo:** Asignaremos el tipo de artículo.

**Marca:** En este campo pondremos la marca del artículo.

**Familia:** Aquí indicaremos a qué familia pertenece el artículo que estamos añadiendo.

#### Tipo de IVA

**Gravamen compras:** El tipo de IVA indica qué porcentaje nos aplicará al comprar el artículo. Por defecto, VNVM, asigna automáticamente el tipo de IVA General.

**Gravamen ventas:** El tipo de IVA indica qué porcentaje nos aplicará al vender el artículo. Por defecto, VNVM, asigna automáticamente el tipo de IVA General

#### Tarifas de venta

**Tarifas activas a:** Indicamos hasta que fecha estarán vigentes estas tarifas.

### Datos adicionales

**Ancho, Largo, Alto y Volumen:** Se introducen los datos correspondientes al alto, largo y ancho del artículo y calcula su volumen. Este dato nos será útil para poder calcular el volumen de un albarán de venta.

**Peso Bruto:** Peso bruto del artículo. Se utiliza en el cálculo de pesos de los documentos de venta.

**Peso Neto:** Introduciremos el peso neto del artículo.

**Niveles x Pallet:** Informaremos de los niveles que hay en un pallet.

**Cajas x nivel:**

**Cajas x Pallet:** Indicaremos cuantas cajas van en un pallet.

**Unidades x Caja:** Se indicarán cuantas unidades del artículo van en cada caja.

**Total Unidades:** Informa del número total de unidades que hay en un pallet.

**Múltiplo de compra:** Múltiplo de unidades mínimas a comprar. Se utiliza en el cálculo de necesidades.

**Múltiplo de venta:** Múltiplo de unidades mínimas que deben introducirse en una venta. En el momento de realizar una venta de este producto aparecerá un aviso si las unidades que estamos vendiendo no son un múltiplo.

**Artículo**

Artículo

Referencia

Nombre

1. General 2. Datos adicionales 3. Existencias 4. Tarifas proveedores 5. Tarifas personalizadas clientes

**Dimensiones y embalaje**

Ancho 0,000

Largo 0,000

Alto 0,000

Volumen 0,000

Peso bruto 0,0000

Peso neto 0,0000

Niveles x Pallet 0

Cajas x Nivel 0

Cajas x Pallet 0

Unidades x Caja 0,00

Total unidades 0,00

**Otros**

Múltiplo de compra 0,00

Múltiplo de venta 0,00

Pedido mínimo 0,00

Tasas 0,000000

Partida arancelaria

Conservación

Días de caducidad 0

**Pedido Mínimo:** Aquí podremos establecer las unidades mínimas de un pedido de compra. Se usa en el cálculo de necesidades.

**Tasas:** En este campo podemos indicar las tasas por punto verde u otras similares.

**Partida arancelaria:**

**Conservación:** Indicaremos cómo debe conservarse el artículo.

**Días de Caducidad:** En este campo pondremos los días de caducidad del artículo, en el caso de que los tenga. Se utiliza para el cálculo de fechas de caducidad en el control de lotes.

## Existencias

1. General 2. Datos adicionales 3. Existencias 4. Tarifas proveedores 5. Tarifas personalizadas clientes

**Unidades**

Afecta existencias

Unidad de compra Und Unidad

Unidad de venta Und Unidad

Unidad de almacenaje Und Unidad

Reglas reaprovisionamiento

**Afecta Existencias:** Cuando esta casilla esté marcada, indica que cualquier movimiento que se produzca en relación a la entrada o salida de mercancías, quedará registrado en las existencias del almacén. Si no está marcada la pestaña de existencias, no aparece.

**Unidades de compra:**

**Unidades de venta:**

**Unidad de almacenaje:**

**Reglas de aprovisionamiento**

## Tarifas proveedores

## Tarifas personalizadas clientes

## Notas

En este campo podemos escribir lo que queramos como si de un documento de Word se tratase.

## Características

Podemos agregar hasta 10 características para el artículo que estamos introduciendo.

## Idiomas, refs. y relaciones

**Artículo**

Referencia: CDM  
Nombre: Caramelos de Menta

1. General | 2. Datos adicionales | 3. Existencias | 4. Tarifas proveedores | 5. Tarifas personalizadas clientes | 0. Notas | Características | Idiomas, refs. y relaciones

Avisos | Idiomas | Referencias | Artículos relacionados

Aviso	Gen.	OF.	PC.	AC.	PR.

## Avisos

### Aviso

**Aviso de artículo**

Aviso de artículo  
Artículo: Caramelos de Menta

1. Opciones | Auditoría

Mensaje de aviso

Opciones

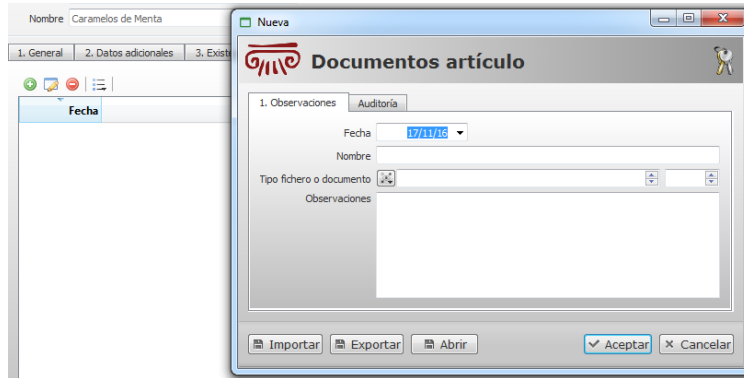
- Aviso general
- Mostrar en solicitud oferta proveedor
- Mostrar en presupuestos
- Mostrar en pedidos de compra
- Mostrar en pedidos de venta
- Mostrar en albaranes de compra
- Mostrar en albaranes de venta
- Mostrar en facturas proforma

**Idiomas**

**Referencias**

**Artículos relacionados**

**Documentos**



**Auditoría**

## **Tarifas Proveedores**

**Última Entrada:** Nos aparecerá la fecha de la última compra.

**Precio Medio:** Cálculo del precio medio ponderado, de las compras realizadas.

**1º Precio Coste:** Informa del primer precio al que compramos el artículo.

**U. Precio Coste:** Muestra el precio de coste y descuentos de la última compra. Si en valores generales marcamos la opción No actualizar tarifas proveedor, los campos no se actualizarán con la última compra realizada. Podremos fijar manualmente precio y descuentos y usarlo como tarifa de compra pactada.

**Valor Promedio:** Es el valor promedio de todas las compras realizadas.

**P. coste estimado:**

**Coste añadido:**

**Coste Estimado:** En este campo podemos introducir el coste que nosotros creemos que tiene el artículo. Sirve para incluir los costes de publicidad, embalaje, gastos de importación, etc. y nos dará una valoración mas ajustada.

En la rejilla podemos ver las últimas compras realizadas a proveedores.

### **Ultimos Precios**

**Proveedor:** Veremos el código correspondiente al proveedor que nos vendió el artículo.

**Referencia:** Referencia del artículo asignada por el proveedor.

**Última Compra:** Fecha de la última compra efectuada al proveedor.

**Precio:** Es el precio de la última compra.

**Dto., Dto.2, Dto.3:** Descuentos realizados en la última compra.

**Aplicar Dtos. Siempre:** Si marcamos esta opción, siempre se aplicarán los descuentos por familia del proveedor.

#### **Compras**

Veremos a que proveedor hemos comprado este artículo, la fecha, cantidad, precio y descuento.

Procedencia: Tarifas de Compra

#### **Tarifas Clientes**

En esta pestaña veremos la tarifa personalizada que se aplica de este artículo a una serie de clientes. Esta tarifa de precios prevalece sobre cualquier otra combinación de tarifas o descuentos.

#### **Formula**

##### **Formula**

Valores

#### **Series**

**Proveedor Habitual:** Informaremos del proveedor habitual del artículo. Al crear números de serie se asignarán por defecto a este proveedor.

##### **Número de Serie**

**No:** Artículo sin asignación de números de serie.

**Si, Asignar al crear la venta:** la aplicación forzará la asignación de números de serie al crear la línea en el albarán de venta.

**Si, Asignación manual:** deberá ser el usuario quien decida en que momento asigna los números de serie a la venta realizada.

**Días de Garantía:** Indicaremos los días de garantía que tiene el artículo.

En la rejilla podremos ver todos los números de serie del artículo y en que estado se encuentran.

#### **Lotes**

**Ubicación Habitual:** Elegiremos la ubicación habitual del artículo dentro del almacén. Lo que nos facilitará la localización, físicamente, de un lote dentro del almacén (gestión de almacenes caóticos).

**Control de Lotes:** La entrada o salida del artículo se produce mediante lotes. Esto nos permitirá controlar el FIFO del almacén o la caducidad de los productos perecederos. Además de posibilitar la trazabilidad de los productos y la gestión de almacenes caóticos.

**Días de Caducidad:** Indicaremos los días de que dispone el artículo antes de caducar, si corresponde.

##### **Tipo Control Lotes**

**Fifo:** El primer artículo que entra en almacén será el primero en salir (first in first out).

**Fecha Caducidad:** Si elegimos esta opción, se dará salida a los artículos por proximidad a la fecha de caducidad.

### **Disponible**

En esta pestaña, podremos ver los lotes disponibles para la venta y su estado, además de todos los lotes que hemos procesado del artículo.

### **Todo**

### **Idiomas**

Aquí podremos introducir la descripción del artículo en varios idiomas. Cuando creamos documentos de venta o compra, si en la ficha del cliente o proveedor hemos seleccionado un idioma, se capturará la traducción que hayamos introducido. Si no se ha realizado se capturará el nombre del artículo.

### **Fabricación (Este apartado sólo estará disponible si adquirió alguno de los módulos de Control de Producción)**

Desde aquí podremos introducir el escandallo del artículo a fabricar.

**Cálculo Coste Fabricación:** Seleccionaremos cual de los diferentes costes, que hay en la ficha del artículo, se usa en la explosión de materias primas para el cálculo de costes de la orden de fabricación.

**Cálculo P.V.P. Fabricación:** Solo tiene aplicación en el caso de las órdenes de fabricación creadas desde un pedido o un albarán de venta (montajes).

**Ninguno:** No calcula el precio de venta del producto acabado y no modifica el precio de venta en el pedido o albarán de venta.

**Tarifa:** Usa la tarifa seleccionada, para capturar los precios de venta de los componetes y a partir de los mismos calcular el precio de venta del producto acabado. El precio calculado se actualiza, automáticamente, en la línea del pedido o albarán de venta que haya generado el montaje.

**Nº Componentes:** Nos informa del número de componentes que tiene el escandallo.

### **Escandallo**

**Componente:** Seleccionaremos el componente o materia prima.

El cálculo de consumo para las materias primas se basa en una relación entre las unidades del lote, el consumo y las unidades a fabricar del producto acabado (regla de 3).

$$\text{Consumo Materia Componente} = (\text{Consumo} * \text{Unidas a Fabricar}) / \text{Unidad Lote}$$

**Unidades a Fabricar:** Unidades a fabricar

Cambiar el nombre al campo Unidad Lote

**Consumo:** Unidades que se consumen por cada lote.

## Referencias

### Códigos de barras y referencia proveedor

#### Alternativas

En esta pantalla podremos crear referencias alternativas para el artículo.

#### Clientes

Veremos las referencias de los clientes para este artículo.

#### Unidades de medida

#### Equivalencias

#### Relacionados

#### Estadísticas

En la pestaña de Estadísticas se nos mostrarán los datos que se han recopilado referentes al artículo, en cuanto a ventas, artículos vendidos, etc.

#### Documentos

## Rejilla Artículos

### Procesos

**Aumentar / Reducir P.V.P. un Importe Fijo:** Esta opción nos permite como su nombre indica, aumentar o reducir el precio de venta al público en un importe fijo.

**Aumentar / Reducir P.V.P. un Porcentaje:** Aumenta o reduce el precio de venta en un porcentaje.

**Aumentar / Reducir P.V.P's un Porcentaje en Cascada:** Aquí el aumento o reducción se hará en cascada a partir de los precios de venta. Esto quiere decir, que primero se aplicará el porcentaje al P.V.P.1, a continuación se aplicará el segundo porcentaje sobre el P.V.P.1 para establecer el P.V.P.2, el P.V.P. 3 se calculara aplicando el porcentaje a P.V.P.2 y así sucesivamente.

**Aumentar / Reducir P.V.P's con Porcentaje sobre P.V.P.1:** Todas las tarifas se hacen aplicando un porcentaje a P.V.P.1.

**Aumentar / Reducir P.V.P's con Porcentaje sobre P.V.P.2:** A partir de la tercera tarifa, los precios de venta se calculan aplicando el porcentaje a P.V.P.2.

**Fijar un importe en las tarifas seleccionadas:**

**P.V.P's con Porcentaje sobre último precio de coste:** Aquí tenemos la opción de aumentar los precios de venta en un porcentaje aplicado sobre el último precio de coste del artículo.

Aumentar / Reducir P.V.P. un Importe Fijo
Aumentar / Reducir P.V.P. un Porcentaje
Aumentar / Reducir P.V.P's un Porcentaje en Cascada
Aumentar / Reducir P.V.P's con Porcentaje sobre P.V.P.1
Aumentar / Reducir P.V.P's con Porcentaje sobre P.V.P.2
Fijar un importe en las tarifas seleccionadas
P.V.P's con Porcentaje sobre último precio de Coste
P.V.P's con Porcentaje sobre Coste estimado
Cambiar P.V.P., mediante fórmula
Ver tarifa actual
Crear Tarifa pble. Aplicar
Aumentar / Reducir último precio de Coste un Importe Fijo
Aumentar / Reducir último precio de Coste un Porcentaje
Cambiar precio de Coste estimado
Calcular y cambiar Coste estimado
Poner último coste en precio medio
Poner último coste en coste estimado
Poner coste estimado en último coste
Poner resultado fórmula en precio de coste
Actualizar último precio de coste según última compra
Crear Equivalencias
Crear Unidades de medida
Cambiar Ubicación habitual
Cambiar Stock Mínimo
Cambiar Stock Máximo
Cambiar Stock Mínimo y Máximo
Cálculo de Necesidades, Existencias bajo Mínimo
Cálculo de Necesidades, Existencias bajo Máximo
Existencias a una Fecha
Existencias
Generar Inventario
Cálculo Consumos Periodo
Establecer Cuentas Contables
Exportar / Importar
Marcar P.V.P. a Consultar
DesMarcar P.V.P. a Consultar
DesMarcar Artículos con precios de venta modificados
Intercambiar campos N/Ref y Referencia
Cambiar de estado publicable internet
Crear artículo
Borrar imágenes
Borrar Artículos
Poner el código de barras en campo N/Ref
Copiar textos



**P.V.P's con Porcentaje sobre coste estimado:** Estableceremos los precios de venta aplicando un porcentaje sobre coste estimado del artículo.

**Cambiar PVP mediante fórmula:**

**Ver tarifa actual:**

**Crear tarifa Pdte. aplicar:** Este proceso nos permite crear una tarifa de precios pendiente de aplicar. En esta tarifa se pueden cambiar los precios de venta sin que afecten a la tarifa actual y en el momento oportuno actualizar la tarifa de precios de los artículos.

**Aumentar / Reducir último precio de coste un Importe Fijo:** Esta opción nos da la posibilidad de aumentar o reducir el último precio de coste en un importe fijo.

**Aumentar / Reducir último precio de coste un Porcentaje:** Proceso para aumentar o reducir el último precio de coste aplicándole un porcentaje.

**Cambiar precio de coste estimado:**

**Calcular y cambiar coste estimado:**

**Poner último coste en precio medio:** Esta opción nos da la posibilidad de poner el último precio de coste en el precio medio.

**Poner coste estimado en ultimo coste:**

**Poner resultado formula en precio de coste:**

**Actualizar ultimo precio de coste según ultima compra:**

**Crear equivalencias:** Crea de forma automática los registros de equivalencias entre los artículos marcados.

**Crear unidades de medida:**

**Cambiar ubicación habitual:** Nos permite cambiar la ubicación habitual del artículo, eligiendo una nueva.

**Cambiar Stock Mínimo:** Establece un nuevo stock mínimo para los artículos marcados.

**Cambiar Stock Máximo:** Cambia el stock máximo de los artículos marcados.

**Cambiar Stock Mínimo y Máximo:** Introduce un nuevo stock mínimo y máximo para los artículos seleccionados.

**Calculo de necesidades, Existencias bajo mínimos:**

**Calculo de necesidades, Existencias bajo máximos:**

**Existencias a una Fecha:** Devuelve una rejilla con las existencias a una fecha de un almacén, desde donde podremos hacer informes de existencias y valoración del stock.

**Existencias:** Muestra una rejilla con las existencias de los artículos de la lista.

**Generar Inventario:** Genera un albarán de inventario con los artículos marcados (regularización de existencias)

**Cálculo consumos periodo:** Esta opción nos permite realizar un cálculo del consumo en el periodo que determinemos, incluyendo las ventas y el consumo de materias primas para el cálculo de nuevos stocks mínimos y máximos.

**Almacén:** Indicaremos el almacén donde se va a realizar el cálculo del consumo del periodo establecido anteriormente.

**Meses a Cubrir:** Indicaremos el número de meses mínimos y máximos a cubrir, sobre los cuales nos calculará los nuevos stocks mínimos y máximos que deberíamos aplicar a los artículos.

**Redondear Cálculos:** Aquí podemos indicar al número de decimales que queremos redondear los cálculos.

En la rejilla que devolverá, podremos ver el resultado del cálculo, en la que podremos cambiar los valores calculados y establecer en la ficha del artículo los nuevos valores.

**Establecer cuentas contables:** Inicializa las cuentas contables de los artículos seleccionados con la configuración de valores generales.

#### **Exportar / Importar**

**Exportar Tarifa:** Exporta la tarifa de precios a un fichero de texto.

**Exportar tarifas actual a Excel:**

**Exportar Artículos Almacén Logístico:** Nos permite exportar a un fichero de texto, las fichas de artículos, al formato de entrada del almacén logístico (debe personalizarse según el proveedor del servicio).

**Exportación Datos:** Podremos exportar los datos de los artículos a un fichero de texto (debe personalizarse)

**Exportación Datos (Marcas):** Exportación a un fichero de texto de las marcas de los artículos seleccionados.

**Exportación Datos (Familias):** Exportación a un fichero de texto de las familias de los artículos marcados.

**Exportar Balanzas:** Exportación de artículos para el enlace con básculas (Bizerba).

**Exportación de datos a Modula:** Exportación de artículos al fichero de intercambio de almacenes inteligentes Modula.

**Exportacion equiparación artículos TLR:**

**Generar lista inventario:** Exportación a un fichero de texto, una lista de inventario, para realizar inventarios de almacén mediante PDA's. Más tarde esta lista puede importarse en un albarán de inventario.

**Exportación perfiles Aluminios Marton:**

**Exportación accesorios Aluminios Marton:**

**Marcar PVP a consultar:**

**Desmarcar PVP a consultar:**

**Desmarcar artículos con precios de venta modificados:**

**Intercambiar campos N/Ref y Referencia:**

**Cambiar de estado publicable en Internet:**

**Copiar articulo:**

**Borrar imágenes:**

**Borrar artículos:**

**Poner el código de barras en el campo N/Ref:**

**Copiar textos:**

## **Tarifas**

### **Tarifas Personalizadas**

Realiza la misma función que el explicado en el capítulo de clientes.

### **Dtos. Por cantidad por Clientes (Cliente y Artículo)**

#### **Tarifas Proveedor**

Realiza la misma función que el explicado en el capítulo de proveedores.

## **Kits**

Un kit es un grupo de artículos que debe venderse de forma conjunta y que puede tener un precio de venta diferente al indicado en la tarifa de artículos.

## **Ficha**

**Código:** Campo autonumérico.

**Anulado:** Marcando esta casilla, la ficha del kit quedará “anulada” y solo podrá localizarse por el código.

**Publicable:**

**Visible Web:**

**Nombre:** Descripción o nombre del kit.

**N/Referencia:**

**Imagen:**

### **Componentes del Kit**

En esta pestaña detallaremos los componentes del kit y que serán los que aparezcan como líneas del albarán al usar un kit en un documento de venta.

**Artículo:** Estableceremos el artículo que compone el kit.

**Cantidad:** Unidades que se necesitan de este componente para componer el kit.

**Cantidad Fija:** Si marcamos esta casilla, la cantidad que se necesita para componer el kit será siempre la introducida en el campo anterior y no variará nunca. En caso contrario la cantidad final que aparecerá en el documento de venta, para este componente, será la explosión del número de kits introducidos multiplicados por la cantidad.

**Tarifa:** Si marcamos este campo se debe aplicar la tarifa de precios del artículo.

**Precio:** Únicamente pondremos el precio, que será sin IVA, cuando la casilla anterior no esté activada, y que será el precio de venta para este componente.

### **Procesos rejilla**

**Copiar kit:** En la rejilla, nos posicionaremos encima de un kit y ejecutaremos esta opción para copiarlo en un nuevo kit.

### **Tipos de Artículos**

Mantenimiento de tipos de artículos.

#### **Ficha**

**Código:** Código autonumérico del tipo de artículo.

**Anulado:** Marca la ficha como anulada.

**Nombre:** Descripción del tipo de artículo.

**Descuento:**

**Límite de compra:**

**Publicable:** Indica si se puede mostrar la ficha en la pagina Web.

### **Proceso rejilla**

**Exportación Datos Web:** Exporta las fichas a un fichero de texto.

### **Marcas de Artículos**

Mantenimiento de marcas de artículos.

#### **Ficha**

**Código:** Código autonumérico de la marca.

**Anulado:** Anula la ficha.

**Nombre:** Descripción de la marca.

**Publicable:** Indica si se puede mostrar la ficha en la pagina Web.

**Dto.:**

**Límite de compra:**

### **Proceso rejilla**

**Exportación Datos Web:** Exporta las fichas a un fichero de texto.

### **Familias de Artículos**

Mantenimiento de familias de artículos.

#### **Ficha**

**Código:** Código alfanumerico. Debemos tener en cuenta que se trata de una tabla arbolada y es conveniente planificar la codificación de la misma.

**Anulado:** Anula la ficha.

**Nombre:** Descripción de la familia.

**Publicable:** Indica si se puede mostrar la ficha en la pagina Web.

**Dto.:**

**Límite de Compra:**

**Orden:**

### **Pestaña Grupos**

En la rejilla podemos ver las diferentes grupos y los descuentos que se aplican por tarifa. La rejilla es editable, la introducción de datos se hará directamente sobre la rejilla. Si queremos llamar al formulario de edición, deberemos hacer clic con el botón derecho del ratón sobre la rejilla y seleccionar Formulario Alta, Formulario Modificación o Formulario Baja.

Si estamos dando de alta por primera vez los descuentos por familia, podemos usar el botón Generar para que se creen de forma automática la relación de grupos.

También podemos usar el botón Eliminar, para borrar los grupos que estén marcados en la columna de selección.

Familia: Código de familia a la que queremos aplicar un descuento para este grupo de clientes.

P.V.P. 1 a 6: Descuento que se aplicara al grupo de clientes correspondiente. Para que el descuento se aplique, el cliente debe pertenecer al grupo, y el artículo que se este vendiendo debe pertenecer a la familia.

### **Pestaña Clientes**

En la rejilla podemos ver los diferentes los descuentos que se aplican a clientes.

Familia: Informa de la familia.++

Cliente: Cliente al que se aplicara el descuento.

Dto. 1 a 3: Descuentos comerciales que se aplicarán.

### **Pestaña Proveedores**

En la rejilla podemos ver los diferentes los descuentos que se aplican a proveedores.

Familia: Informa de la familia.

Cliente: Proveedor al que se aplicara el descuento.

Dto. 1 a 3: Descuentos comerciales que se aplicarán.

### **Pestaña Internet**

#### **Pestaña Bonificaciones B2C**

#### **Idiomas**

#### **Proceso rejilla**

Exportación Datos: Exporta las fichas a un fichero de texto.

Poner Nivel de Familias

#### **Ubicaciones**

Mantenimiento de ubicaciones.

#### **Ficha**

Código: Código alfanumerico. Debemos tener en cuenta que se trata de una tabla arbolada y es conveniente planificar la codificación de la misma.

Anulado: Anula la ficha.

Nombre: Descripción de la ubicación.

### **Referencias**

Como hemos explicado antes, cuando añadimos un artículo, VNVM asigna un código automáticamente. En Referencias de la ficha general, disponemos de campos para introducir las nuestras propias que nos faciliten en este apartado la búsqueda del artículo.

### **Equivalencias**

Realiza la búsqueda de las equivalencias que hemos dado para los artículos.

### **Artículos Relacionados**

### **Unidades de medida**

### **Escandallos**

Este apartado solo aparecerá a las empresas que tengan el módulo de Producción. Cuando hayamos introducido los escandallos de los productos, aquí podremos realizar la búsqueda y además saber dónde se usa.

### **Importaciones**

### **Documentos**

### **Artículos (Pasarela Web)**