

## L U M B R E



# Actualizar precios y etiquetas

**Materia:** Caja, precios y exposición · Pinturas Especializadas

31/10/2026

## Antes de empezar

Objeto de formación interna sobre la actualización de precios y etiquetas de estantería: por qué el cliente paga lo que ve, qué es una fuente vigente con fecha efectiva, cómo se ejecuta y verifica el cambio, qué hacer cuando caja y etiqueta no coinciden y cómo auditar una zona y comunicar su corrección. Todos los importes son supuestos didácticos ficticios; la lista de precios, el formato de etiqueta y el criterio de caja de la empresa quedan pendientes de validación.

### QUÉ APRENDERÁS

- Reconocer la fuente vigente de los precios y su fecha efectiva; aplicar el cambio de precio como proceso cerrado (cambiar solo lo que la lista ampara, retirar la etiqueta obsoleta, colocar la nueva junto a la referencia y el formato correctos, verificar en la estantería y en caja); cobrar lo registrado cuando caja y etiqueta discrepan y comunicar la corrección con dato, ubicación y fecha, sin inventar ningún precio.

## Actualizar precios y etiquetas

CAJA, PRECIOS Y EXPOSICIÓN

# Actualizar precios y etiquetas

**JUL-C09-O03**

Academia Juliá · formación interna

*El precio de la estantería es una promesa al cliente: este objeto enseña que esa promesa salga siempre de la lista vigente. Portada de identidad de la Academia de Pinturas Especializadas (formación interna).*

Una balda con el precio viejo no es un descuido estético: es un compromiso que nadie en la tienda ha decidido asumir. El cliente no compara contra tu sistema, compara contra lo que ve, y cuando el precio de caja no coincide con el de la etiqueta, la discusión —y la pérdida de confianza— se montan en el mostrador, con cola detrás. Una sola etiqueta desactualizada en una referencia de rotación puede costar más que la diferencia de todo un recuento.

Este objeto enseña el **control del cambio de precio** como proceso cerrado: partir solo de la **f fuente vigente** (quién publica la lista y con qué **fecha efectiva**), cambiar únicamente lo que esa lista ampara, **retirar la etiqueta obsoleta**, colocar la nueva junto a la **referencia y el formato correctos**, **verificar en la estantería** y **comunicar** lo que excede tu margen. Qué lista publica la empresa, con qué periodicidad, qué campos trae su etiqueta y qué se cobra cuando caja y etiqueta discrepan según su criterio **es dependencia interna pendiente de validación**: aquí se aprende el control, no una ruta inventada. Todos los importes del objeto son supuestos didácticos ficticios.

*El cliente paga lo que ve: cada etiqueta expuesta es una promesa que la tienda ha firmado sin tinta.*

— Regla de la estantería. Lo que no se retira queda expuesto; por eso retirar la etiqueta vieja es parte del cambio, no un detalle final.

### Dependencia interna pendiente

Este objeto enseña controles generales y verificables del precio expuesto. Faltan por confirmar con la casa (ver §5.3 del plan): **quién emite la lista de precios y con qué periodicidad y fecha efectiva; qué modelo de etiqueta usa la empresa y con qué campos; cómo se comunica y trata una bajada ya expuesta; y qué se cobra cuando el precio de caja y la etiqueta discrepan según su criterio**. Hasta entonces nada de eso se afirma como norma: se marca como pendiente y se enseña a no improvisar.

## 1 · Qué es actualizar un precio (y qué no lo es)

**Actualizar un precio** es hacer que tres cosas cuadren a la vez: la **lista vigente**, la **etiqueta expuesta** y el **precio registrado en caja**. Cambiar la etiqueta sin la lista es improvisar; cambiar la lista sin la etiqueta es dejar una promesa vieja en la balda; fiarse de que «caja ya estará» sin comprobarlo es descubrir la discrepancia en el momento del cobro, delante del cliente.

Las palabras que se usan en el resto del objeto:

- **LISTA VIGENTE**: el documento de precios publicado por quien tiene la autoridad para ello, con referencia, formato y fecha. Es tu única fuente para tocar una etiqueta.

- **FECHA EFECTIVA:** el día desde el que un precio se aplica. Una lista sin fecha clara no es fuente suficiente: no sabes si ya corre.
- **REFERENCIA Y FORMATO:** producto, acabado y tamaño de envase. El mismo nombre en 750 ml y en 4 l son dos precios distintos.
- **ETIQUETA DE ESTANTERÍA:** la cara pública del precio. Lo que queda expuesto compromete a la tienda aunque esté mal.
- **DISCREPANCIA:** cualquier desajuste entre lista, estantería y caja. Dos etiquetas vivas para un mismo hueco también lo son.
- **AUDITORÍA DE ZONA:** recorrer una balda comparando los tres datos, hueco a hueco, y cerrar o comunicar cada caso.
- **COMUNICAR:** transmitir por el cauce de la casa, con dato, ubicación y fecha, lo que no puedes cerrar tú.

### Un aviso verbal no es una fuente

«Baja eso dos euros, que me lo han dicho» no ampara ningún cambio. Nadie que atiende un mostrador fija precios de su cabeza: si no tienes delante la lista vigente con su fecha, no cambias nada y lo consultas. La protección del cliente, la del cobro y la tuya propia están en poder nombrar la fuente.

## 2 · El ciclo del precio: de la lista al cobro

El precio viaja un recorrido corto con tres uniones delicadas: de la lista publicada a la etiqueta, de la etiqueta al hueco correcto, y de la estantería al precio que registra caja. En cada unión aparece una **ruptura** típica, y las tres se detectan igual: cruzando los datos. La figura resume el ciclo y sus puntos de ruptura.

## Del precio publicado al precio cobrado: el ciclo y sus rupturas

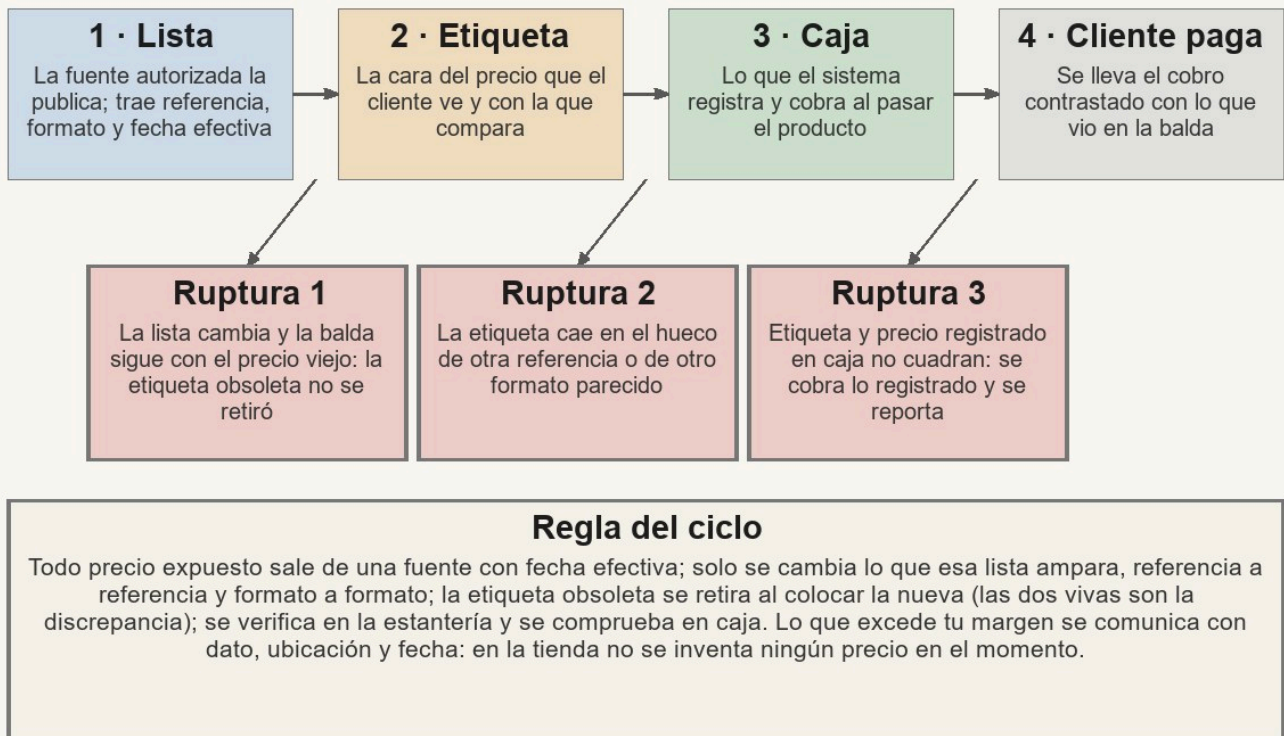


Diagrama original y general del precio expuesto. No reproduce listas, pantallas, sistemas ni precios reales de la casa.

*El ciclo del precio expuesto y sus tres puntos de ruptura. La regla que lo cierra: fuente con fecha, retirar lo obsoleto, verificar en estantería y comunicar lo que excede tu margen. El emisor de la lista y el sistema de caja concretos son dependencia interna pendiente (§5.3).*

Fíjate en la tercera ruptura: es la única que no se arregla con la mano, se arregla con un aviso. Un precio que caja no tiene registrado como la lista no se inventa en el momento del cobro: se cobra lo registrado y se reporta.

### 3 · El cambio de precio como proceso cerrado

Un cambio de precio bien hecho se reconoce en que no deja cabos sueltos: cada etiqueta nueva borró una vieja, cada precio tiene una lista detrás y cada zona cambiada fue vuelta a mirar. El recorrido completo:

1. FUENTE: localiza la lista vigente y su fecha efectiva. Sin documento que nombre la fuente, no hay cambio: hay consulta.
2. ÁMBITO: identifica qué referencias y formatos ampara esa lista. Solo se toca lo que aparece en ella, referencia a referencia.
3. PREPARAR: genera o pide la etiqueta nueva con el dato correcto para ese formato exacto; no improvises una escrita a mano.
4. RETIRAR: quita la etiqueta obsoleta al colocar la nueva. Dejar las dos vivas es crear la discrepancia que alguien pagará.

5. COLOCAR: ponerla en la referencia y el formato correctos, legible desde la posición del cliente.
6. VERIFICAR: vuelve a la estantería y contrasta zona por zona contra la lista. La lista y la cara no siempre cuadran.
7. COMPROBAR CAJA Y COMUNICAR: si el precio registrado en caja no coincide o falta la fuente, se comunica con dato, ubicación y fecha; no se arregla en el cobro.

## Etiqueta bien puesta, etiqueta mal puesta

### BIEN PUESTA

El precio coincide con la lista vigente y con su fecha efectiva; la etiqueta corresponde a ESA referencia y a ESE formato exacto; la etiqueta anterior se retiró de la balda; el texto es legible desde la posición del cliente; tras el cambio, la zona se volvió a comprobar en la estantería.

### MAL PUESTA

La vieja y la nueva conviven vivas en la misma balda; el precio del formato grande colocado en el hueco del pequeño; una tarifa que viene de un aviso verbal sin fecha ni fuente; el cambio se hizo y nadie lo verificó; una promoción caducada que nadie retiró.

### Qué se comprueba antes de dar una etiqueta por buena

Precio igual al de la lista vigente para esa referencia y ese formato; etiqueta antigua retirada físicamente; hueco correcto; legibilidad desde fuera de la balda; coincidencia con lo que registra caja. Qué campos trae exactamente la etiqueta de la casa y en qué formato los trae es una dependencia interna pendiente de validación (§5.3 del plan): aquí se enseña el control, no el modelo de etiqueta.

**Lo expuesto compromete: el cliente paga lo que ve en la balda.**

Diagrama ilustrativo. No reproduce etiquetas reales de Juliá ni de ninguna marca; sin importes verdaderos.

*Bien puesta frente a mal puesta. Qué campos trae exactamente la etiqueta de la casa es una dependencia interna pendiente (§5.3): el control —precio de lista, hueco correcto, vieja retirada, verificada— no depende del formato.*

### Retirar es parte de colocar

La etiqueta vieja no se retira «luego, con calma»: se retira en el mismo gesto en que se coloca la nueva. Mientras las dos conviven, la tienda tiene dos precios oficializados a la vez, y el cliente pagará el que le convenga con razón.

## 4 · El momento crítico: caja y etiqueta no coinciden

Es la situación que decide tu criterio: el cliente sostiene la etiqueta que vio (8,40 € en el supuesto), tu mano está en el teclado de caja, y lo registrado es otra cifra. Regla general de este objeto: **en caja se cobra lo que el sistema registra; nadie inventa un precio en el momento**. Ni lo bajas de oficio, ni lo subes desde la etiqueta a mano, ni «lo redondeas y ya se verá»: cada una de esas opciones convierte una discrepancia de exposición en un descuadre cuyo origen ya no sabe nadie reconstruir.

### Qué se hace y qué se reporta

Lo que sí te pertenece: no improvisar el cobro, cerrar la venta con lo registrado (o con la vía que la casa tenga prevista para incidencias de precio) y **reportar de inmediato** con el dato concreto: hueco, referencia, formato, precio de la lista vigente, precio en caja, fecha y hora. Lo que NO te pertenece decidir: si prevalece el precio expuesto o el registrado, quién autoriza una corrección y cómo se rehace un cobro ya emitido. Esa política es dependencia interna pendiente de validación (§5.3); la urgencia del aviso, no.

## 5 · Auditar una zona: lista, estantería y caja, hueco a hueco

Auditar no es mirar: es cruzar. Con la lista vigente en una mano y la balda delante, cada hueco se comprueba contra tres datos —lista, etiqueta, caja— y cada resultado se clasifica: **cuadra, lo corriges tú** (etiqueta vieja, formato equivocado, hueco con producto y sin etiqueta) o **lo comunicas** (caja desincronizada, precio sin fuente, promoción sin fecha de fin). El supuesto de la figura esconde tres discrepancias y una situación adicional sin fuente: encuéntralas antes de leer la solución.

## Auditoría de una zona: tres discrepancias (supuesto didáctico)

| Hueco | Lista (supuesto) | Estantería             | Caja    | Estado                   |
|-------|------------------|------------------------|---------|--------------------------|
| F-12  | 14,50 €          | 14,50 €                | 14,50 € | cuadra                   |
| G-08  | 9,90 €           | 8,40 € etiqueta vieja  | 9,90 €  | D1: corregir y verificar |
| K-05  | 18,50 € (750 ml) | etiqueta del 4 l       | 18,50 € | D2: formato equivocado   |
| H-21  | 24,90 €          | 24,90 €                | 22,75 € | D3: comunicar a caja     |
| M-17  | sin lista        | promo sin fecha de fin | 12,90 € | SIN FUENTE: comunicar    |

### Cómo se lee la auditoría

Se cruzan los tres datos de siempre en el mismo hueco: lo que dice la lista vigente, lo que hay expuesto en la estantería y lo que registra caja. Discrepancia de exposición (etiqueta vieja o formato equivocado): se corrige, se retira lo obsoleto y se verifica otra vez. Discrepancia de caja o falta de fuente: no se improvisa ni se toca nada que no ampare la lista; se comunica con dato, ubicación y fecha.

**Importes ficticios: enseñan el control (fuente, fecha, verificación), no precios reales.**

Supuesto didáctico original; coincide con la tabla y los ejercicios del objeto. No es la zona real de ninguna tienda.

*Auditoría de una zona: supuesto didáctico con tres discrepancias y una situación adicional sin fuente.  
Todos los importes son ficticios; enseñan el control, no el precio de ningún producto real.*

*La misma zona, en claro: tres discrepancias y una situación sin fuente (supuesto ficticio)*

| Hueco | Lista (supuesto)       | Estantería                         | Caja    | Diagnóstico                              |
|-------|------------------------|------------------------------------|---------|------------------------------------------|
| F-12  | 14,50 €                | 14,50 €                            | 14,50 € | Cuadra: nada que hacer                   |
| G-08  | 9,90 €                 | 8,40 €: etiqueta vieja sin retirar | 9,90 €  | Discrepancia 1: corregir y verificar     |
| K-05  | 18,50 € (750 ml)       | etiqueta del formato de 4 l        | 18,50 € | Discrepancia 2: hueco y formato errados  |
| H-21  | 24,90 €                | 24,90 €                            | 22,75 € | Discrepancia 3: no tocar caja; comunicar |
| M-17  | no aparece en la lista | promo 12,90 € sin fecha de fin     | 12,90 € | Sin fuente: comunicar, no inventar       |

Y la comunicación, neutra y con datos: «En la zona de esmaltes, hueco G-08, la etiqueta exponía 8,40 € frente a los 9,90 € de la lista vigente; retirada la etiqueta vieja y verificada la nueva el [fecha]. En H-21, caja registra 22,75 € y la lista, 24,90 €: sin

tocar, queda pendiente de corrección en caja.» Sin juicios, sin «creo que»: ubicación, dato, fecha.

ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

### 1. Cambio de precio resuelto: de la lista a la balda (ejemplo ficticio)



ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

### 2. Auditoría y comunicación resueltas: la zona de la figura (ejemplo ficticio)



## Errores frecuentes y sus consecuencias

- CAMBIAR POR AVISO VERBAL: sin lista ni fecha, no sabes qué precio rige ni quién lo decidió. Consecuencia: una etiqueta que nadie ampara. Prevención: ninguna etiqueta se mueve sin fuente identificada.
- DEJAR LA ETIQUETA VIEJA: «luego la quito» no existe; mientras conviven, las dos son el precio. Consecuencia: el cliente paga la más barata con razón. Prevención: retirar es parte de colocar.
- PRECIO DE OTRO FORMATO: el nombre se parece, el hueco no. Consecuencia: la balda más cara de la tienda es la que nadie mira. Prevención: referencia y formato exactos, bote contra etiqueta.
- FIARSE SIN VERIFICAR: veinte etiquetas cambiadas y ninguna vuelta a mirar. Consecuencia: el error se multiplica por veinte. Prevención: repasar la zona contra la lista al terminar.
- INVENTAR EN EL COBRO: ajustar el precio sobre la marcha «para no discutir». Consecuencia: descuadre sin rastro y un problema de exposición convertido en uno de caja. Prevención: lo registrado, y reportar.
- CALLARSE LA DISCREPANCIA: «ya se arreglará». Consecuencia: mañana la paga otro en el mostrador. Prevención: comunicar el mismo día, con dato, ubicación y fecha.

## Pon a prueba tu criterio de precios

### 3. Une cada situación con lo que está fallando en el ciclo del precio.

|    |                                                            |       |
|----|------------------------------------------------------------|-------|
| 3. | La lista sube un precio y la balda sigue con el anterior   | ----- |
| 3. | El 750 ml luce el precio del 4 l porque el nombre coincide | ----- |
| 3. | «Cámbialo, que me lo han dicho», sin documento ni fecha    | ----- |
| 3. | Cambiaste veinte etiquetas y no volviste a mirar ninguna   | ----- |
| 3. | La lista no trae el formato nuevo que acaba de llegar      | ----- |
| 3. | Caja registra otra cifra distinta a la etiqueta correcta   | ----- |

**Opciones:** Ruptura 1: la etiqueta obsoleta no se retiró · Ruptura 2: referencia y formato no son el mismo dato · Falta la fuente vigente con fecha efectiva · Falta la verificación en la estantería · Sin fuente: se comunica, no se inventa · Ruptura 3: se cobra lo registrado y se reporta

### 4. Ordena el proceso cerrado de un cambio de precio.

Retirar la etiqueta obsoleta y colocar la nueva en la referencia y el formato correctos

Identificar la fuente vigente y su fecha efectiva \_\_\_\_\_

Verificar la zona en la estantería contra la lista, hueco a hueco

Comprobar caja y comunicar lo que no puedes cerrar tú, con dato, ubicación y fecha

Seleccionar las referencias y formatos que esa lista ampara

**5. SUPUESTO DIDÁCTICO (datos ficticios): la lista vigente sube una referencia de 13,90 € a 15,60 €, pero la etiqueta de la balda sigue con 13,90 €. Durante la mañana se venden 6 unidades y caja cobra lo registrado según lista (15,60 €). ¿Cuántos euros en total superan los cobros al precio que estaba expuesto? Responde solo con el número.**

Respuesta:  (€)

ACTIVIDAD  
INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN  
LUMBRE

**6. Estas son las notas de una auditoría de zona. Marca las tres que describen una discrepancia de precios (no una práctica correcta).**



**7. Un cliente pide pagar 8,40 € porque «pone en la balda», pero en caja está registrado 9,90 € y la etiqueta vieja quedó puesta. ¿Qué procede?**

- ☐ Cobrar 8,40 € sobre la marcha como descuento, para no discutir delante de la cola
- ☐ Cobrar en caja lo que el sistema registra, no inventar el precio, retirar la etiqueta vieja y reportar la discrepancia con dato, ubicación y fecha
- ☐ Cobrar 9,90 € y no decir nada: el problema es de quien hizo la lista
- ☐ Volver a poner la etiqueta de 8,40 € para que cuadre con lo que espera el cliente

**8. Un aviso verbal de un compañero («esta semana queda a 10 % menos») es fuente válida para cambiar una etiqueta de precio.**

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

**9. Un cambio de precio solo se apoya en la \_\_\_\_\_ publicada por quien tiene la autoridad, con su \_\_\_\_\_ clara. Se modifica únicamente lo que esa fuente ampara, se \_\_\_\_\_ la etiqueta obsoleta al colocar la nueva y se \_\_\_\_\_ en la estantería antes de dar la zona por buena.**

**10. Clasifica cada actuación según tu margen ante una discrepancia de precios.**

**Elementos:**

- Retirar la etiqueta vieja al colocar la nueva
- Colocar en un hueco con producto y sin precio la etiqueta que ampara la lista
- Caja registra otra cifra distinta a la lista vigente
- Una promoción expuesta cuya fecha de fin no publicó nadie
- Bajar el precio en el cobro porque el cliente insiste
- Poner el precio del formato grande en el hueco del pequeño porque se parece

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| <b>Lo corriges tú</b>    | . . . |
| <b>Lo comunicas</b>      | . . . |
| <b>No lo haces nunca</b> | . . . |

ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

**11. Memoria: término y control del precio**

Empareja cada término con su control.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE  
EN LUMBRE

## 12. Tarjetas rápidas de precios y etiquetas



**13. Redacta la comunicación de cierre de tu auditoría (supuesto de la sección 5): en la zona de esmaltes encontraste tres discrepancias —G-08 con etiqueta vieja a 8,40 € frente a 9,90 € de lista, K-05 con la etiqueta del 4 l en el hueco del 750 ml, H-21 con 22,75 € en caja frente a 24,90 € de lista—, corregiste las dos primeras y verificaste, y la tercera no te toca resolverla. Escribe en tres o cuatro frases el aviso a la responsable: neutro, con dato, ubicación y fecha, sin inventarte la política de caja.**

Fórmula: qué encontraste (cifras y huecos), qué corregiste y verificaste, qué queda pendiente y por qué no depende de ti, y fecha. Evita juicios y «creo que»: solo datos trazables.

---



---



---



---

## Ayuda de una pantalla: el recorrido de la zona

Ten este recorrido abierto cuando toques precios, no al terminar. Es una ayuda general: el formato oficial de la etiqueta, el sistema de caja y la vía de reporte los fija la casa (pendiente de validación, §5.3).

- FUENTE: ¿tengo la lista vigente delante? ¿trae fecha efectiva?
- ÁMBITO: ¿esta referencia y este formato están en esa lista?
- RETIRADA: ¿la etiqueta vieja salió físicamente de la balda?
- HUECO: ¿etiqueta y producto son la misma referencia y el mismo formato?
- LEGIBILIDAD: ¿se ve y se lee desde fuera de la balda?
- VERIFICACIÓN: ¿recorrí la zona cambiada contrastando contra la lista?
- CAJA: ¿el precio registrado coincide? Si no: no tocar, reportar.
- COMUNICACIÓN: ¿envié el aviso con dato, ubicación y fecha el mismo día?

## Para dominar este tema

### Lo esencial que debes saber

- El precio expuesto compromete a la tienda: el cliente compara contra la balda, no contra tu sistema.

- La fuente vigente manda: solo se cambia lo que la lista ampara, con fecha efectiva clara; un aviso verbal no es fuente.
- Retirar la etiqueta obsoleta es parte de colocar la nueva: dos etiquetas vivas son la discrepancia.
- Referencia y formato exactos: el parecido no ampara un precio.
- Verificar en estantería y comprobar en caja cierran el proceso; sin verificación, el cambio sigue abierto.
- Si caja y etiqueta discrepan, se cobra lo registrado y se reporta con dato, ubicación y fecha: ningún precio se inventa en el momento. La política concreta de la casa queda pendiente de validación (§5.3).

## Preguntas clave del tema

1. ¿Qué lista ampara este precio y desde qué fecha?
2. ¿Esta referencia y este formato están exactamente en esa lista?
3. ¿Retiré la etiqueta vieja o dejé dos precios vivos en la balda?
4. ¿Volví a recorrer la zona contra la lista después del cambio?
5. ¿Caja coincide con la lista? Si no: ¿lo comuniqué hoy, con datos?

## Lo que debes poder hacer

- Ejecutar un cambio de precio como proceso cerrado: fuente, ámbito, retirar, colocar, verificar, comprobar caja.
- Auditar una zona de estantería cruzando lista, balda y caja, y clasificar cada hallazgo en corregir o comunicar.
- Redactar la comunicación de una discrepancia con dato, ubicación y fecha, sin juicios ni cifras inventadas.

ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

### 14. Chequeo: cambiar precios sin abrir discrepancias



**Siguiente:** *Frontear y presentar una tienda útil (JUL-C09-O04).* Ya sabes que cada precio de la balda sale de una fuente vigente y de un proceso cerrado; el siguiente paso es que toda la tienda se lea de una pieza desde la entrada: visión, orden, reposición y accesos despejados.

## Para mirarlo de otra manera

### Si lo recuerdas mejor como la pizarra de un bar

Imagina la pizarra del menú de un bar. Si el plato sube de precio pero alguien no borra la cifra vieja, el cliente paga lo que ve y tiene razón para hacerlo: la pizarra es la promesa del bar. Cambiar un precio en la estantería es exactamente eso: **la lista vigente** es la decisión de cocina, **la etiqueta** es la pizarra y **caja** es la cuenta. Las tres tienen que decir lo mismo, y mientras la pizarra mienta, el compromiso está adquirido.

#### Tres preguntas en orden

¿QUÉ DICE LA LISTA y desde cuándo? (fuente y fecha). ¿QUÉ DICE LA BALDA? (etiqueta nueva, vieja retirada, formato correcto). ¿QUÉ REGISTRA CAJA? (coincide o se reporta). Si las tres no cuadran, ya sabes dónde está la discrepancia.

### El cambio de precio en cinco gestos, sin saltarte ninguno

1. Fuente: lista vigente delante, con fecha efectiva; si no, no se toca.
2. Ámbito: solo las referencias y formatos que la lista ampara.
3. Retirar y colocar: la vieja fuera en el mismo gesto; la nueva, en su hueco exacto.
4. Verificar: recorrer la zona contra la lista, hueco a hueco.
5. Caja y comunicación: coincide o se reporta hoy, con dato, ubicación y fecha.

#### Pendiente de validación

Quién publica la lista, con qué periodicidad, qué campos trae la etiqueta de la casa y qué se cobra cuando caja y etiqueta discrepan son dependencias internas pendientes de validación con la empresa (§5.3 del plan). Este refuerzo enseña el gesto general, no una ruta inventada.

### Referencia curricular

**Materia:**

Caja, precios y exposición · Pinturas Especializadas

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://pinturasespecializadas.lumbre.lat/object/actualizar-precios-y-etiquetas>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat