

Cómo se usa VendoFácil en tu casa de electrodomésticos

16 secciones 22 capturas

Resumen en 2 minutos

Para quién: la casa de electrodomésticos (o de electrónica, informática o muebles) que vende al contado y en cuotas.

- 1. Cargá tus productos.** En **Productos** → **Nuevo producto**, con su número de serie y su garantía; lo que ya tenés en el local, en **Inventario** → **Carga inicial** ([sección 3](#)).
- 2. Poné tu tabla de cuotas, una sola vez.** En **Configuración** → **Planes de cuotas** tocá **Cargar ejemplo**, ajustá el recargo de cada plan y guardá: la caja la recibe sola ([sección 3.3](#)).
- 3. Abrió la caja y vendé.** **Mi caja** → **Abrir caja**, buscá el producto, elegí su número de serie y tocá **Cobrar** ([sección 4](#)).
- 4. Vendé en cuotas.** El botón **Cuotas** le muestra al cliente cuánto paga por mes; después **Cobrar** → **Cuenta corriente** y elegí el plan. Antes de fiarle, su ficha te dice si está **Apto**, **En revisión** o **No apto** ([sección 5](#) y [sección 12](#)).
- 5. Cobrá las cuotas.** En **Cobranza** ves lo que vence hoy y lo atrasado; **Cobrar** reparte el pago, suma la mora y te da el recibo ([sección 6](#)).
- 6. Cerrá la caja a la noche.** **Mi caja** → **Pre-cerrar la caja**: contás la plata y el sistema la compara con lo que vendiste ([sección 4.5](#)).

¿Querés probarlo? Mirá la [sección 16, «Probalo en la demo»](#).

Guía para la casa de electrodomésticos y artículos del hogar que vende al contado y en cuotas: qué hace cada persona del equipo, dónde se toca cada cosa y cómo lo ve tu cliente. Sirve igual para una casa de electrónica, de informática o de muebles que fía. Los ejemplos son de la demo, **Electro Hogar**, que podés abrir ya mismo ([sección 16](#)).

En una frase: **cargás tus heladeras, televisores y aires con su número de serie y su garantía; ponés una vez tu tabla de cuotas con el recargo de cada plan (y, si querés, una tabla distinta para una categoría); en la caja el cliente ve «hasta 15x Gs 641.000» antes de decidir, elige su plan y se lleva el ticket con sus cuotas; antes de fiarle, la ficha del cliente te dice si está apto, con su puntaje, sus documentos y su historial; tu tienda online muestra el contado y las cuotas y te manda pedidos en cuotas para aprobar; cobrás cada cuota con su recibo y su mora, y el cliente ve lo que debe desde su celular.**

1 Todos los links

En la demo todo está en <https://vendofacil.sospy.org>. Con tu negocio, el dominio pasa a ser el definitivo; lo que va después de la barra es igual.

1.1 Lo que ve tu cliente

Pantalla	Link	Para qué
El portal del cliente	https://vendofacil.sospy.org/portal	Sus planes de cuotas, lo que venció, sus pagos y sus comprobantes, para quien vos invitaste (sección 7)
Tu tienda online (si la prendés)	<a href="https://vendofacil.sospy.org/tienda/<tu-link>">https://vendofacil.sospy.org/tienda/<tu-link> (la de la demo: /tienda/electro-hogar)	Tus productos con el precio de contado y en cuotas, las ofertas, y el pedido en cuotas para que lo apruebes (sección 11)

1.2 Tu equipo

Para qué	Link	Quién
Entrar al sistema	https://vendofacil.sospy.org/app	Todos
La caja (el POS)	https://vendofacil.sospy.org/pos	Cajeros, en la tablet o la compu del mostrador
Cobranza (las cuotas que vencen)	https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas	Quien cobra cuotas
Solicitudes de crédito (lo que pide la caja, y las cédulas por vencer)	https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/solicitudes	Dueño, administrador y encargado
Clientes (con su límite de crédito y «Buscar en la DNIT»)	https://vendofacil.sospy.org/app/clientes	Todos, según su permiso
Presupuestos (con las cuotas)	https://vendofacil.sospy.org/app/presupuestos	Vendedores
Productos (y «Se vende solo de contado»)	https://vendofacil.sospy.org/app/productos	Dueño y administrador
Carga inicial (el stock del primer día)	https://vendofacil.sospy.org/app/inventario/carga-inicial	Dueño y administrador
Compras (lo que entra con su número de serie)	https://vendofacil.sospy.org/app/compras	Dueño y administrador

Para qué	Link	Quién
Planes de cuotas (la tabla general, la de cada categoría y lo solo contado)	https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/cuotas	Dueño
La mora	https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/credito	Dueño
Evaluación de crédito (cómo nace un cliente, los documentos, el garante)	https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/evaluacion-credito	Dueño
Pedidos online (con los créditos por revisar)	https://vendofacil.sospy.org/app/pedidos-online	Dueño, administrador y quien atiende la tienda
Mi tienda (prenderla y las cuotas de la tienda)	https://vendofacil.sospy.org/app/mi-tienda	Dueño
Los módulos (prender y apagar)	https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/modulos	Dueño
Envíos del día (entrega a domicilio)	https://vendofacil.sospy.org/app/envios	Dueño, administrador y quien reparte
Cajas y turnos (el cierre de cada caja)	https://vendofacil.sospy.org/app/caja	Dueño, administrador y cajeros (el cierre)
Usuarios y permisos	https://vendofacil.sospy.org/app/usuarios	Dueño

Adentro del sistema, **Ctrl + K** en la compu (en el celular, tu usuario arriba → **Buscar una pantalla**) abre el buscador: escribí «cuota», «fiado», «DNIT», «apto» o «reparto» y te lleva.

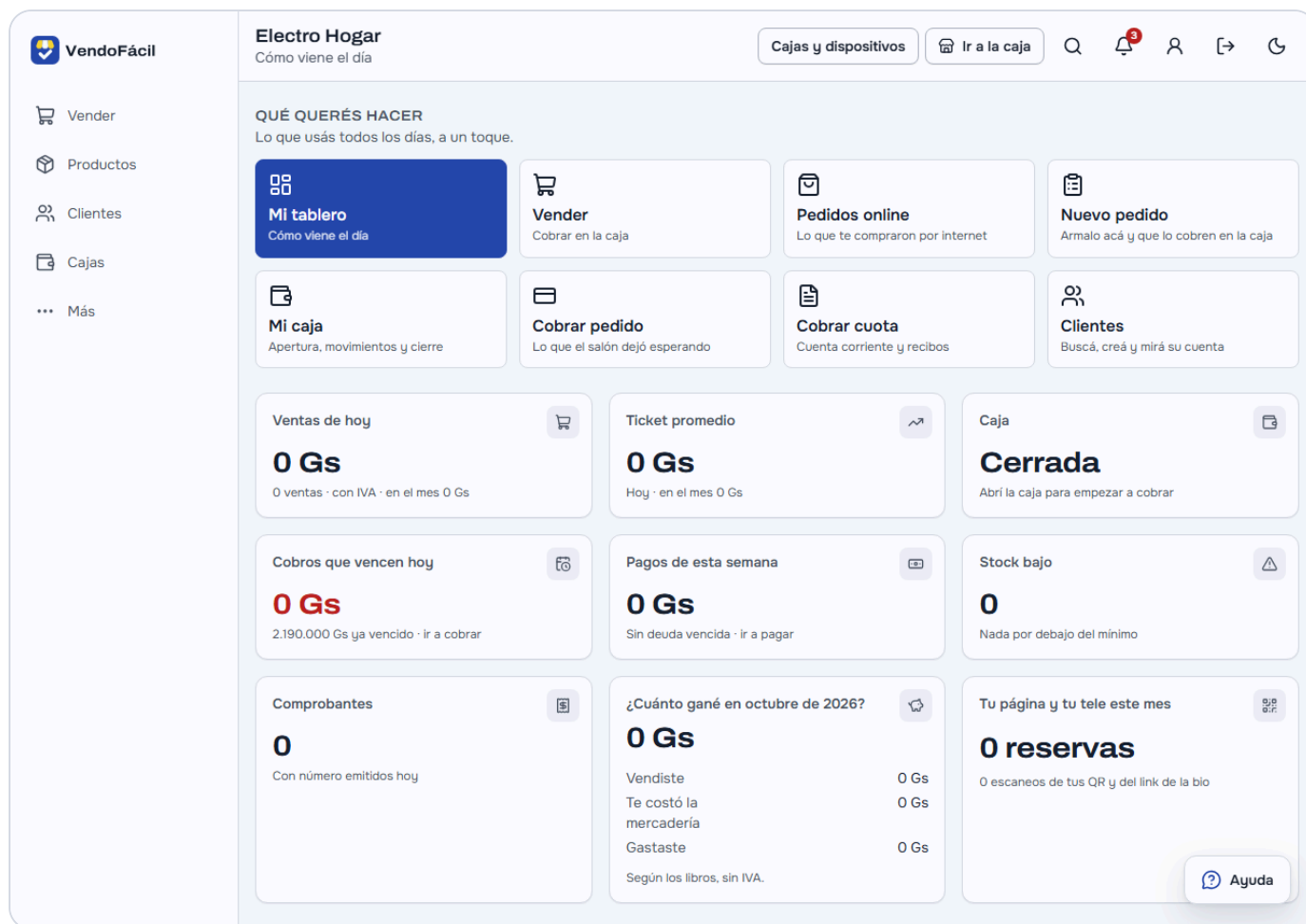
2 Quién hace qué

	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Dueño	Todo: precios, las tablas de cuotas, el límite de cada cliente, aprobar pedidos en cuotas de la tienda, compras, el equipo y sus permisos, la plata	—
Administrador	Lo mismo que el dueño en el día a día, también poner límites de crédito y aprobar pedidos en cuotas	Los módulos, la facturación electrónica, pasar el negocio a otro dueño

	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Encargado	Evalúa el crédito: deja a cada cliente Apto, En revisión o No apto, revisa sus documentos, verifica su teléfono y su correo, decide las solicitudes de crédito y, entrando con su PIN en la caja, autoriza una venta en cuotas a un cliente en revisión (sección 12)	Poner o subir un límite de crédito (eso es del dueño y el administrador), los costos, la configuración
Vendedor	Atiende en el salón, hace presupuestos con las cuotas, da de alta clientes (también buscándolos en la DNIT) y les sube la foto de la cédula y sus papeles	Cobrar, abrir la caja, los costos. Los documentos que subió (después no los ve), el motivo del estado de crédito y la verificación. Su descuento tiene tope (15 %, lo que trae el rol)
Cajero	Abre y cierra la caja, le dice al cliente cuánto sale en cuotas, vende al contado y en cuotas a los clientes Apto, manda la solicitud de crédito de los demás, da de alta clientes	Los costos. Poner o subir un límite de crédito, cobrar cuotas y « Otro plan », solo si vos se lo das. Autorizar a un cliente en revisión. El motivo de un No apto, la verificación y los documentos. Su descuento tiene tope (10 %)
Contador	Los libros, el IVA, las cajas y los costos	Vender, cobrar, abrir cajas
Repartidor	Ve sus envíos en el celular y marca cada entrega (sección 9)	Los envíos de los demás, vender, cobrar en la caja
Tu cliente	Mira tus productos en cuotas en la tienda, te pide en cuotas, y en el portal ve su plan, sus cuotas y sus comprobantes	Nada de nadie más

Lo que alguien no puede hacer **no le aparece en la pantalla**, y el sistema se lo niega igual aunque lo intente por otro lado. A cada persona le podés dar algo de más o sacarle algo sin cambiarle el rol, en **Usuarios y permisos**.

3 El primer día (el dueño)



El inicio del dueño de Electro Hogar en la computadora: «Qué querés hacer» con Mi tablero, Vender, Pedidos online, Nuevo pedido, Mi caja, Cobrar pedido, Cobrar cuota y Clientes; y las tarjetas del día: ventas de hoy y ticket promedio en 0 Gs, la caja cerrada, cobros que vencen hoy con 2.190.000 Gs ya vencido, pagos de esta semana, stock bajo, comprobantes y cuánto gané en el mes

3.1 Tus productos: número de serie y garantía

Productos → Nuevo producto: el nombre, la categoría (Línea blanca, Climatización, Cocina, Audio y video, Pequeños electro, Muebles, o las tuyas), el precio de contado y la ficha técnica (modelo, voltaje, potencia, capacidad). Dos casillas importan en este rubro:

- **Número de serie / IMEI por unidad:** prendelo en lo que se vende con número de serie (heladeras, televisores, aires, notebooks). Cada unidad queda con su número y nunca se vende dos veces.
- **Garantía (meses):** cuánto dura la garantía de ese producto. Vacío si no tiene.

Lo chico (un microondas, una cocina sin número de serie) va sin la casilla y se vende por cantidad.

Vender

Productos

Cientes

Cajas

Más

Heladera Whirlpool frost free 375 L

Línea blanca

←

Guardar

Ir a la caja

Q

🔔

👤

🔗

🕒

DATOS

Nombre *

Heladera Whirlpool frost free 375 L

Marca

Sin marca

Categoría

Línea blanca

Se elige del catálogo. Si no está, cargala ahí mismo.

Tipo

Producto

IVA

IVA 10 %

Unidad de medida

Unidad (u)

Garantía (meses)

12

Vacío si no tiene garantía.

Descripción

☒ Controla stock

Descuenta al vender y avisa por debajo del mínimo.

☒ Número de serie / IMEI por unidad

☒ Activo

Inactivo no aparece en el POS ni en el buscador.

ATRIBUTOS

Los que pide la categoría Línea blanca (todos los de la empresa).

GENERAL

Modelo

WRM45

La ficha de la Heladera Whirlpool frost free 375 L en Productos: la categoría Línea blanca, IVA 10 %, «Garantía (meses)» en 12, las casillas «Controla stock», «Activo» y «Número de serie / IMEI por unidad» tildadas, y en los atributos de Línea blanca el modelo WRM45

3.2 El stock: carga inicial o compra

- **Lo que ya tenés en el local: Inventario → Carga inicial.** Escaneás o buscás cada producto y le ponés la cantidad; los que llevan número de serie te piden **uno por unidad** (la pantalla les dice «IMEI»: es lo mismo). Guardás por tandas, y lo que cargues no se pierde si cerrás la página.
- **Lo que llega del proveedor: Compras,** con la factura. Al recibir, cada línea con serie pide **Series o IMEI (uno por línea).**

Vender

Productos

Cientes

Cajas

Más

Carga inicial

Lo que ya tenés en el estante, sin pasar por Compras

Ir a la caja

Q

3

Productos

Categorías

Marcas

Atributos

Unidades

Listas de precio

Inventario

←

Cargar

Historial

Recorrer el depósito

Pieza por pieza, con foto, nombre, cantidad y precio, y su etiqueta.

Escaneá o escribí el código y Enter

0 filas

0 unidades

0 Gs

en Electro Hogar Eusebio Ayala

La lista está vacía

Escaneá lo que tenés en el estante: cada código suma uno. Los celulares piden su IMEI, uno por equipo. Guardás por tandas, y lo que cargues no se pierde si cerrás la página.

Ver lo que ya cargaste

Inventario → Carga inicial en la computadora: «Recorrer el depósito», el campo «Escaneá o escribí el código y Enter» con 0 filas, 0 unidades y 0 Gs en Electro Hogar Eusebio Ayala, y la lista vacía, que explica que cada código suma uno y que los de número de serie piden el suyo, con «Ver lo que ya cargaste»

3.3 La tabla general de cuotas

En **Configuración → Planes de cuotas**, arriba, está la **Tabla general**: cuántas cuotas ofrecés y con qué recargo cada plan. Vale para todo el negocio, salvo lo que tenga una regla propia (secciones 3.4 y 3.5). Tocá **Cargar ejemplo** y te llena la tabla de una casa de electrodomésticos, que después ajustás a la tuya. Así queda una heladera de Gs 5.990.000 al contado:

Cuotas	Recargo	Cuota	Total en cuotas
2	1,27 %	Gs 3.033.000	Gs 6.066.000
3	2,52 %	Gs 2.047.000	Gs 6.141.000
4	7,51 %	Gs 1.610.000	Gs 6.440.000
5	13,44 %	Gs 1.359.000	Gs 6.795.000
6	18,20 %	Gs 1.180.000	Gs 7.080.000
7	22,82 %	Gs 1.051.000	Gs 7.357.000
8	27,55 %	Gs 955.000	Gs 7.640.000

3.4 Una tabla distinta para una categoría

Más abajo, en **Por categoría**, ves tus categorías y la regla de cada una:

- **Usa la general** (en una subcategoría, **Usa la de arriba**): la tabla general, o la de su categoría padre (es como vienen todas).
- **Tabla propia**: una tabla entera para esa categoría, que **reemplaza** a la general (no se mezclan filas). Por ejemplo, Informática con 3 cuotas al 5 %, 6 al 12 % y 12 al 35 %.
- **Solo contado**: nada de esa categoría se vende en cuotas (sirve para una categoría de ofertas).

Una subcategoría hereda la regla de la categoría de arriba, salvo que tenga la suya: **manda la más cercana**.

3.5 Productos «solo contado»

Un producto suelto que no querés vender en cuotas (un microondas en oferta, un repuesto) se marca de dos formas:

- en su ficha, en **Productos**, con **Se vende solo de contado**;
- o en **Planes de cuotas** → **Productos solo de contado**, buscándolo y agregándolo (con **Quitar** lo sacás).

El producto marcado **gana** sobre su categoría: aunque su categoría tenga tabla, ese producto sigue siendo solo de contado. En la caja y en la tienda dice «**Solo contado**».

POR CATEGORÍA

Una categoría puede tener su propia tabla (reemplaza entera a la general) o venderse solo de contado. Las subcategorías heredan la regla de la más cercana.

Línea blanca
Usa la general

Usa la general

Climatización
Usa la general

Usa la general

Cocina
Usa la general

Usa la general

Audio y video
Usa la general

Usa la general

Pequeños electro
Usa la general

Usa la general

Muebles
Usa la general

Usa la general

Repuestos
Usa la general

Usa la general

Mano de obra
Usa la general

Usa la general

Informática
Tabla propia: reemplaza a la general

Tabla propia

Cuotas

Recargo (%)

3

5



6

12



12

35



+ Agregar plan

Copiar la general

Vaciar

PRODUCTOS SOLO DE CONTADO

No se venden en cuotas. En un carrito en cuotas se pagan en la entrega. También se marcan desde la ficha del producto.

Q Buscá un producto para marcarlo solo de contado

Microondas Midea 20 L



«Por categoría» y «Productos solo de contado» en Planes de cuotas: Línea blanca, Climatización, Cocina, Audio y video, Pequeños electro, Muebles, Repuestos y Mano de obra con «Usa la general»; Informática con «Tabla propia» de 3 cuotas al 5 %, 6 al 12 % y 12 al 35 %, con «Agregar plan», «Copiar la general» y «Vaciar»; y abajo el buscador para marcar productos y el Microondas Midea 20 L marcado solo de contado

3.6 Probar con un precio

Al final de **Planes de cuotas**, **Probar con un precio**: escribís un precio, elegís una categoría y ves «¿Cómo querés pagar?» tal como lo van a ver el cajero y el cliente, con lo que todavía no guardaste. Sirve para revisar la tabla antes de guardarla.

3.7 La mora

En **Configuración → Crédito y mora: Cobrar interés por atraso**, la **Tasa de mora mensual (%)** y los **Días de gracia** (cuántos días después del vencimiento empieza a correr). La mora se suma sola cuando el cliente viene a pagar una cuota vencida (sección 6.2). Esa pantalla muestra además un resumen de tus planes («12 planes, de 2 a 15 cuotas · 1 categoría con tabla propia · 1 producto solo contado») con un enlace a **Planes de cuotas**.

3.8 Si no reparás: apagá el taller

El rubro viene con el taller (las **Órdenes de servicio**, para recibir equipos a reparar). Si no reparás, en **Configuración → Módulos**, en «Turnos y taller», apagá **Órdenes de servicio**: el menú y la caja quedan sin el taller. Te pide confirmar y lo que ya tenías queda guardado; si un día empezás a reparar, lo prendés de nuevo.

4 Vender al contado

4.1 Conectar la caja (una vez por tablet)

1. En la tablet o la compu del mostrador, abrí **/pos**.
2. Entrá con la cuenta del cajero → **Entrar y elegir caja** → elegí la caja. Si en esa compu **ya entraste al sistema** (**/app**), no te pide nada: te pregunta directo «¿En qué caja vas a atender?».
3. Listo: arriba dice siempre qué caja es y quién atiende.

Si alguien del equipo tiene **PIN** (en **Usuarios y permisos**), la caja pregunta «¿Quién atiende la caja?»: cada uno toca su nombre y pone su PIN, y **Cambiar de cajero** (en tu nombre, arriba) deja entrar a otro sin cerrar nada. Así el encargado autoriza una venta en cuotas sin que el cajero salga de la venta (sección 12.7).

4.2 Abrir la caja

A la mañana, **Mi caja → Abrir caja** con el efectivo con que arrancás. Desde ahí, todo lo que se cobra queda en esa caja y en ese día.

4.3 Vender un equipo con su número de serie

1. **Vender** → buscá el producto (por nombre o escaneando).
2. Si lleva número de serie, se abre «¿Cuál sale?»: escaneás la etiqueta de la caja del equipo o lo elegís de los que tenés en stock.
3. Ese número queda **vendido**, sale impreso en el ticket debajo del producto y la unidad queda con su garantía desde hoy (sección 8).

Lo que va sin número de serie (las pilas, un cable, un ventilador chico) se vende por cantidad: tocá el número de la línea y escribila, o usá **+** y **-**. Si apagás **Permitir vender sin stock cuando no hay internet** (**Configuración del negocio → Punto de venta**), la caja no deja pasar de lo que hay: la línea queda en lo que alcanza.

4.4 Cobrar

Cobrar → el comprobante (ticket o factura) y **cómo paga**: efectivo (con el vuelto), tarjeta, transferencia, **dólares** a la cotización del día, o **varios medios juntos**. En **Contado** no hace falta cliente: sale a consumidor final.

4.5 Cerrar la caja

A la noche, **Mi caja** → **Pre-cerrar la caja**: el cajero **cuenta los billetes y declara lo de cada medio**, y recién después, con **Comparar y pre-cerrar**, ve lo que tendría que haber (si se equivocó al contar, **Corregir**). Con el **Cierre ciego** prendido (**Configuración del negocio** → **Caja**), el cajero no ve lo que tendría que haber ni en **Mi caja**: toca directo **Pre-cerrar caja**, lo que contó queda guardado y recién ahí ve la comparación. Lo declarado ya no lo cambia él: si hay que corregirlo, lo hace el encargado. El cierre definitivo se hace en **Cajas y turnos** (/app/caja).

5 Vender en cuotas desde la caja

5.1 Decirle la cuota antes de cobrar

El cliente pregunta «¿y en cuotas cuánto sale?» antes de decidir. La caja lo dice **sin cliente y sin internet**:

- **En el buscador y en la grilla**, debajo del precio de cada producto: «**hasta 15x Gs 641.000**» (el plan de más cuotas de su tabla) o «**Solo contado**». Un producto con varios colores o modelos dice «**desde 15x Gs ...**», con el más barato.
- **Junto al total del carrito**, el botón **Cuotas** abre la tabla entera, «**¿Cómo querés pagar?**»: el contado y cada plan con su cuota y su total, para todo lo que está en el carrito. Para un solo producto, cargalo y tocá **Cuotas**; si no lo lleva, lo sacás.
- **En un producto con colores o modelos**, la ventana donde elegís cuál tiene el mismo botón **Cuotas**, con el precio de ese color o modelo.

Con el crédito apagado o sin ninguna tabla cargada, no aparece nada de esto.

Inicio

Vender

Pedidos

Historial

Mi caja

Conflictos

Más

Vender

En espera

Back-office

Lorena Beatriz ...

Caja mostrador

Electro Hogar Eusebio Ayala

Atiende: Lorena Beatriz Ayala Duarte

Todo sincronizado

Última sincronización: recién.

heladera

Consumidor final

Lista Minorista

Descuento global

Poner en espera

Todavía no cargaste nada

Buscá o escaneá un producto para empezar la venta.

Heladera Consul 261 L

HELADERA-CON

3.490.000 Gs

hasta 15x Gs 373.000

3 unidades en stock (re...

Heladera Whirlpool frost free 375 L

HELADERA-WHI

5.990.000 Gs

hasta 15x Gs 641.000

3 unidades en stock (re...

Total · 0 ítems

0 Gs

IVA 10%: 0 Gs

IVA 5%: 0 Gs

Cobrar 0 Gs

La caja en la tablet, en Vender, con «heladera» en el buscador: la Heladera Consul 261 L a 3.490.000 Gs con «hasta 15x Gs 373.000» y la Heladera Whirlpool frost free 375 L a 5.990.000 Gs con «hasta 15x Gs 641.000» debajo del precio; arriba, Caja mostrador, atiende Lorena Beatriz Ayala Duarte y «Todo sincronizado»

¿Cómo querés pagar?
X

Lo que está en el carrito

Contado

Gs 5.990.000

2x Gs 3.033.000 · total Gs 6.066.000 (+1,27 %)

3x Gs 2.047.000 · total Gs 6.141.000 (+2,52 %)

4x Gs 1.610.000 · total Gs 6.440.000 (+7,51 %)

5x Gs 1.359.000 · total Gs 6.795.000 (+13,44 %)

6x Gs 1.180.000 · total Gs 7.080.000 (+18,2 %)

7x Gs 1.051.000 · total Gs 7.357.000 (+22,82 %)

8x Gs 955.000 · total Gs 7.640.000 (+27,55 %)

9x Gs 876.000 · total Gs 7.884.000 (+31,62 %)

10x Gs 820.000 · total Gs 8.200.000 (+36,89 %)

11x Gs 775.000 · total Gs 8.525.000 (+42,32 %)

12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %)

15x Gs 641.000 · total Gs 9.615.000 (+60,52 %)

1 cuota de Gs 5.990.000 (sin recargo)

El recargo va dentro del precio: la factura sale con el precio en cuotas. Al cobrar a crédito se elige el plan y las cuotas se arman solas.

Listo

«¿Cómo querés pagar?» en la caja, con la heladera en el carrito: el contado de Gs 5.990.000 y cada plan con su cuota y su total, de «2x Gs 3.033.000 · total Gs 6.066.000 (+1,27 %)» a «15x Gs 641.000 · total Gs 9.615.000 (+60,52 %)», con «12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %)», la cuota sin recargo y el botón «Listo»

5.2 El cliente: con nombre, cédula y límite

Para vender en cuotas la venta tiene que tener **un cliente con nombre y cédula**. Con consumidor final, **Cuenta corriente** aparece apagada y abajo dice: «Elegí o creá un cliente con nombre y cédula para venderle a crédito». En la caja lo buscás o tocás **Crear cliente nuevo** sin salir de la venta; con internet, ahí mismo tenés **Buscar en la DNIT** para traer su nombre y su RUC (sección 13).

Además, el cliente necesita **límite de crédito**: lo máximo que te puede deber entre todo. Se pone en su ficha (**Clientes**) o ahí mismo en la caja (sección 5.6). **La caja no deja pasar el límite**.

Y si usás la **evaluación de crédito** (sección 12), el cliente tiene que estar **Apto**: con uno **En revisión** la venta en cuotas la autoriza el encargado, y con uno **No apto** se cobra de contado.

5.3 Elegir el plan

1. Cargá los productos como en una venta al contado (con su número de serie).
2. Cobrar → **Cuenta corriente**.
3. Aparece «¿En cuántas cuotas?» con un botón por cada plan, ya calculado para ese carrito. Para la heladera de Gs 5.990.000:
 - 3x Gs 2.047.000 · total Gs 6.141.000 (+2,52 %)
 - 6x Gs 1.180.000 · total Gs 7.080.000 (+18,2 %)
 - 12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %)
4. El cliente elige, revisás el **Primer vencimiento** (viene a un mes; lo podés mover hasta 45 días; más lejos lo autoriza quien puede hacer descuentos mayores) y cobrás. Las cuotas son **mensuales** y se arman solas.

Siempre está además **una cuota sin recargo** (el fiado a fin de mes). **Otro plan** (otras cuotas, o menos recargo que la tabla) le aparece solo a quien tiene permiso para dar descuentos grandes (el dueño y el administrador, o a quien vos se lo des): es regalar parte del precio.

Si el cliente deja una entrega, cargala en **Anticipo (opcional)** como un pago más: el recargo va **solo sobre lo que se financia**, y las cuotas se recalculan solas.

Cobrar

×

Elegí el comprobante y cómo paga. Podés combinar varios medios.

Total a cobrar

8.760.000 Gs

Cliente: María Liz Benítez Ortiz

Comprobante

☐ Ticket interno

☐ Factura preimpresa

La caja factura electrónicamente: un facturador electrónico no puede usar talonario (RG DNIT 06/2024).

☒ Factura electrónica Timbrado 16346145

Próximo número: 001-001-0000002

Condición

Contado

Cuenta corriente

Disponible de María Liz Benítez Ortiz: 15.000.000 Gs a la última sincronización.

¿En cuántas cuotas?

2x Gs 3.033.000 · total Gs 6.066.000 (+1,27 %)

3x Gs 2.047.000 · total Gs 6.141.000 (+2,52 %)

4x Gs 1.610.000 · total Gs 6.440.000 (+7,51 %)

5x Gs 1.359.000 · total Gs 6.795.000 (+13,44 %)

6x Gs 1.180.000 · total Gs 7.080.000 (+18,2 %)

7x Gs 1.051.000 · total Gs 7.357.000 (+22,82 %)

8x Gs 955.000 · total Gs 7.640.000 (+27,55 %)

9x Gs 876.000 · total Gs 7.884.000 (+31,62 %)

10x Gs 820.000 · total Gs 8.200.000 (+36,89 %)

11x Gs 775.000 · total Gs 8.525.000 (+42,32 %)

12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %)

15x Gs 641.000 · total Gs 9.615.000 (+60,52 %)

1 cuota de Gs 5.990.000 (sin recargo)

Primer vencimiento

19/11/2026

📅

Hasta el 04/12/2026 (un mes y medio).

El recargo va dentro del precio: la factura sale con el precio en cuotas. Volviendo a contado vuelven los precios de contado.

Garante (obligatorio)

Este negocio pide un garante para financiar desde Gs 5.000.000.

Nombre del garante *

Cédula del garante *

Rosa Elena Benítez Ortiz

3987125

Teléfono (opcional)

Relación (opcional)

Hermano, patrón...

«Cobrar» en la caja a María Liz Benítez Ortiz: el total a cobrar de 8.760.000 Gs, la factura electrónica, «Cuenta corriente» elegida con su disponible de 15.000.000 Gs, «¿En cuántas cuotas?» con los planes de 2 a 15 cuotas y «12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %» marcado, la cuota sin recargo, el primer vencimiento a un mes, y el bloque «Garante (obligatorio)» con el nombre y la cédula del garante cargados

5.4 Un carrito con productos de distintas tablas, o con algo solo contado

- **Dos tablas en el mismo carrito:** se ofrecen **las cuotas que están en las dos**. Una heladera (tabla general, de 2 a 15) con una notebook de Informática (3, 6 y 12) ofrece **3, 6 y 12**, con una sola cuota para todo: la heladera Whirlpool y la notebook Lenovo de la demo, en 12 cuotas, dan **12x Gs 1.348.000**. Si no tienen ningún plan en común, la caja lo dice: cobralos por separado.
- **Algo solo contado:** no traba la venta. Ese producto **se paga en la entrega**, sin recargo, y el resto va en cuotas. Si la entrega no llega, la caja lo dice con el monto: «Microondas Midea 20 L se vende solo de contado: cobralo en la entrega (mínimo Gs 790.000)», con el botón **Cobrar la entrega de Gs 790.000**, que la pone.

5.5 Cómo se calcula

- **El recargo va dentro del precio.** No hay una línea aparte de «recargo»: el precio de cada producto sube según su propia tabla hasta que la venta suma justo las cuotas. La factura sale con el precio en cuotas y el IVA sobre ese precio, como cualquier venta.
- **La cuota se redondea a los miles**, al más cercano (si es de menos de Gs 100.000, a los cien). Nunca queda el total en cuotas por debajo del contado.
- **El descuento se da sobre el contado** y el tope de descuento del cajero se mide contra el contado, no contra el precio en cuotas.
- **Volver a Contado** (o cambiar de plan) recupera los precios de contado: no hay que cargar la venta de nuevo.
- **El sistema revisa la cuenta.** Al guardar la venta, el servidor rehace la cuenta con la tabla: si alguien tocó los precios, no la deja pasar. Si la tablet estaba sin internet cuando cambiaste la tabla, la venta sale igual con la tabla que tenía y queda marcada para que la mires en **Conflictos**.

5.6 Si el cliente no tiene límite, o no le alcanza

Cuando el cliente no tiene límite, en el cobro **Cuenta corriente** aparece apagada y debajo la caja lo dice en un aviso:

- Si quien está en la caja **tiene permiso para poner límites** (el dueño o el administrador; o un cajero al que vos se lo diste), el aviso trae el campo **Límite de crédito** y el botón **Guardar límite**. Lo ponés, guardás y seguís con la venta: las cuotas aparecen enseguida. Hace falta internet para esto.
- Si no tiene permiso, el aviso dice: «Pedile al dueño o a un administrador que le ponga un límite de crédito en Clientes». Se lo ponen en la ficha del cliente y el cajero cobra.

Si tiene límite pero **no le alcanza** para esta venta, el aviso dice cuánto tiene y cuánto deja la venta, y a quien tiene el permiso le ofrece **Subir el límite a Gs ...** con el monto justo, redondeado.

No hay «autorizar por esta vez»: el límite queda puesto y vale para las próximas compras.

Cobrar

Elegí el comprobante y cómo paga. Podés combinar varios medios.

Total a cobrar

1.590.000 Gs

Cliente: Juan Pablo Acosta Villalba

Comprobante

☐ Ticket interno

☐ Factura preimpresa

La caja factura electrónicamente: un facturador electrónico no puede usar talonario (RG DNIT 06/2024).

☒ Factura electrónica Timbrado 16346145

Próximo número: 001-001-0000003

Condición

Contado

Cuenta corriente

Juan Pablo Acosta Villalba no tiene límite de crédito: ponéselo acá y seguí con la venta.

Límite de crédito

Gs

0

Guardar límite

Pagos

☐ Efectivo

Importe

Recibido

1.590.000 Gs

Vuelto

0 Gs

Volver

Registrar venta

«Cobrar» en la caja a Juan Pablo Acosta Villalba, atendiendo el dueño: «Cuenta corriente» apagada y el aviso «Juan Pablo Acosta Villalba no tiene límite de crédito: ponéselo acá y seguí con la venta», con el campo «Límite de crédito» y el botón «Guardar límite»

5.7 Lo que sale en el ticket

El ticket (o la factura) sale **a crédito**, con el precio en cuotas y un bloque **Plan de pago**: el precio de contado, la entrega si la hubo, **«12 cuotas mensuales de Gs 730.000»**, el total en cuotas y el primer y el último vencimiento. La reimpresión, el PDF y el comprobante que mandás por WhatsApp dicen lo mismo. El detalle cuota por cuota lo ve el cliente en su portal o se lo imprimís desde su **Estado de cuenta**.

VendoFácil · Cómo se usa · Electrodomésticos

Página 18 de 41

Comprobante provisorio



El KuDE definitivo con QR llega después de la aprobación de SIFEN.

Electro Hogar S.A.

RUC 80099110-9

Electro Hogar Eusebio Ayala

FACTURA ELECTRÓNICA

001-001-0000002

Timbrado N.º 16346145

20/10/2026, 08:28

Cliente: María Liz Benítez Ortiz · 3456789

Venta a crédito · 12 cuotas mensuales

CDC

**0180 0991 1090 0100 1000 0002 2202 6102 0174 9879
9695**

Heladera Whirlpool frost free 375 L × 1 · IVA 10% 8.760.000 Gs
N.º de serie WHR375-0001

Gravada 10% 7.963.636 Gs

IVA 10% 796.364 Gs

Gravada 5% 0 Gs

IVA 5% 0 Gs

Exenta 0 Gs

Total 8.760.000 Gs

Saldo en cuenta corriente 8.760.000 Gs

Plan de pago

Precio de contado: Gs 5.990.000

12 cuotas mensuales de Gs 730.000

Total en cuotas: Gs 8.760.000

Primer vencimiento: 19/11/2026 · último: 19/10/2027

Documento electrónico pendiente de transmisión. Consulte con el CDC en ekuatia.set.gov.py/consultas o solicite el KuDE definitivo.

 Imprimir

Siguiente venta

El comprobante provisorio de la caja: la factura electrónica de Electro Hogar S.A. a María Liz Benítez Ortiz, «Venta a crédito · 12 cuotas mensuales», el CDC, la Heladera Whirlpool frost free 375 L a 8.760.000 Gs con su número de serie WHR375-0001, el IVA, el saldo en cuenta corriente y el bloque «Plan de pago»: precio de contado Gs 5.990.000, 12 cuotas mensuales de Gs 730.000, total en cuotas Gs 8.760.000 y el primer y el último vencimiento; abajo «Imprimir» y «Siguiente venta»

6 Cobrar las cuotas

6.1 La Cobranza del día

Las cuotas se cobran en **Cobranza**, en el sistema (no en la caja del mostrador). Muestra **lo que vence hoy, lo vencido y lo que viene**, con **Llamar** para el que se atrasó.

The screenshot shows the 'Cobranza' (Collection) interface in the VendoFácil system. The interface is divided into several sections:

- Header:** 'VendoFácil' logo, 'Cobranza' title, and date 'Al 20/10/2026'. Navigation icons for 'Ir a la caja', search, notifications, user, and settings are present.
- Tabs:** 'Clientes', 'Tipos', 'Cobranza' (active), 'Recibos', and 'Solicitudes'.
- Summary Cards:**
 - Vence hoy:** 0 Gs. Subtext: 'Cuotas y facturas con vencimiento de hoy'.
 - Vencido:** 2.190.000 Gs. Subtext: '1 cliente · 3 partidas'.
 - Por vencer:** 0 Gs. Subtext: 'Próximos 7 días · 87.600 Gs de interés'.
- ANTIGÜEDAD DE LA DEUDA:** A row of filters for debt age: 'Por vencer' (0 Gs), '1 a 30 días' (730.000 Gs), '31 a 60 días' (730.000 Gs), '61 a 90 días' (730.000 Gs), and 'Más de 90 días' (0 Gs).
- Filters:** Buttons for 'Todo', 'Vence hoy', 'Vencido', and 'Por vencer'. A search bar 'Filtrar por cliente' and a dropdown 'Todos los vendedores'.
- POR COBRAR Table:**

CLIENTE	PARTIDA	TELÉFONO	VENDEDOR	INTERÉS	SALDO	ACCIONES
Néstor Javier Insfrán Báez 75 días de atraso	Cuota 3 · vence 06/08/2026	0994 321 987	—	51.100 Gs	730.000 Gs	Llamar Cobrar
Néstor Javier Insfrán Báez 45 días de atraso	Cuota 4 · vence 05/09/2026	0994 321 987	—	29.200 Gs	730.000 Gs	Llamar Cobrar
Néstor Javier Insfrán Báez 15 días de atraso	Cuota 5 · vence 05/10/2026	0994 321 987	—	7.300 Gs	730.000 Gs	Llamar Cobrar
- Ayuda:** A button with a question mark icon.

Cobranza en la computadora: vence hoy 0 Gs, vencido 2.190.000 Gs de un cliente y 3 partidas, por vencer, la antigüedad de la deuda, los filtros Todo, Vence hoy, Vencido y Por vencer, y las cuotas 3, 4 y 5 de Néstor Javier Insfrán Báez con 75, 45 y 15 días de atraso, su teléfono, el interés de cada una, el saldo de 730.000 Gs y los botones «Llamar» y «Cobrar»

6.2 Cobrar, el recibo y la mora

Cobrar → cuánto trae → el sistema lo reparte **de la cuota más vieja a la más nueva** (o **Elegir yo las cuotas**) y suma la **mora** si tu negocio la cobra; quien cobra la puede sacar en ese momento. Sale el **recibo** numerado, y desde ahí le mandás su estado de cuenta por **WhatsApp**. Si trae de más, elegís **Dejar a favor** o **Devolver vuelto**; si paga una parte, la cuota queda en **Pago parcial**.

Cobrar a Néstor Javier Insfrán Báez

×

Elegí qué se paga, con qué medios y qué hacer con lo que sobre.

Qué se paga

Elegir yo las cuotas

Cuota 3

730.000 Gs

+ 51.100 Gs de interés

Vencida

Vence 06/08/2026 · 75 días de atraso

Se imputan 730.000 Gs + 51.100 Gs de interés

Cuota 4

730.000 Gs

+ 29.200 Gs de interés

Vencida

Vence 05/09/2026 · 45 días de atraso

Se imputan 689.700 Gs + 29.200 Gs de interés

Cuota 5

730.000 Gs

+ 7.300 Gs de interés

Vencida

Vence 05/10/2026 · 15 días de atraso

Cuota 6

730.000 Gs

Pendiente

Vence 04/11/2026 · En 15 días

Con qué se cobra

+ Otro medio

Transferencia

Gs

1.500.000

☒ Cobrar el interés por mora (3% mensual)

Cobrado	1.500.000 Gs
Capital imputado	1.419.700 Gs
Interés por mora	80.300 Gs
Saldo del cliente	1.500.300 Gs

Observación

Cancelar

Cobrar 1.500.000 Gs

«Cobrar a Néstor Javier Insfrán Báez» en Cobranza: trae 1.500.000 Gs por transferencia y se reparte de la más vieja a la más nueva: a la cuota 3 se imputan 730.000 Gs más 51.100 Gs de interés y a la cuota 4, 689.700 Gs más 29.200 Gs de interés; la cuota 5 y la 6 quedan como estaban. «Elegir yo las cuotas», la casilla «Cobrar el interés por mora (3% mensual)» tildada, el resumen con el capital imputado, el interés por mora y el saldo del cliente, y el botón «Cobrar 1.500.000 Gs»



Un recibo de cuota en el celular de quien cobra: 730.000 Gs confirmado, el capital imputado, el interés por mora, lo que quedó a favor, el vuelto y el saldo del cliente, «Cuota 3 de 12 por transferencia», el medio con su referencia y la imputación a la cuota 3; arriba «Recibos», «Estado de cuenta», «Recibo A4», «Ticket», «Recibo por correo» y «Anular»

Cobrar cuotas es un permiso aparte: el cajero, de entrada, no lo tiene. Si querés que la caja cobre cuotas, se lo das a esa persona en **Usuarios y permisos**.

6.3 La ficha del cliente

En **Cientes**, la ficha muestra su **límite de crédito**, **cuánto debe**, **cuánto le queda disponible**, **lo vencido** y **las cuotas que le quedan**, con los días de atraso. La historia completa, con lo pagado y la mora, está en su **Estado de cuenta**. Arriba de todo, su estado de crédito y su puntaje (sección 12).

7 Lo que ve tu cliente en el portal

Si lo invitás desde su ficha (**Cuentas vinculadas** → **Invitar**), entra a `/portal` con su correo y ve:

- **Cuotas:** arriba, **Tus planes**, con cada compra en cuotas que todavía debe: **«12 cuotas de Gs 730.000 · pagaste 3 de 12 · la próxima vence el 15/11»**, con el precio de contado y el total en cuotas. Abajo, cada cuota con su vencimiento, lo que venció y lo que ya pagó.
- **Comprobantes:** sus facturas para descargar. Al abrir una compra en cuotas, ve el mismo plan arriba y sus cuotas y sus pagos abajo.

Una compra en cuotas hecha antes de esta versión (sin el plan guardado) se ve como siempre: sus cuotas, sin la línea del plan. Nada de otro cliente.

8 Garantías

- La garantía se pone **por producto** (**Garantía (meses)**, sección 3.1).
- Al venderlo, cada unidad con número de serie queda **con su garantía desde ese día**, y el número sale impreso en el ticket: es lo que el cliente trae si tiene un reclamo.
- Si tenés el taller prendido (**Órdenes de servicio**), al recibir un equipo la orden muestra sola si **está en garantía** y hasta cuándo. Si no reparás y lo mandás al service oficial, el ticket con el número de serie y la fecha es el comprobante.

9 Entrega a domicilio

El reparto se maneja en **Envíos del día**: quién lleva qué, lo que quedó sin asignar y lo que no se pudo entregar. Cada repartidor ve **Mis envíos** en el celular, marca cada entrega y al final rinde lo que cobró (**Rendiciones de reparto**). Los repartidores se cargan en **Repartidores**.

El envío se arma de dos lados, los dos con **Mandar a domicilio** y **Para cuándo** se lo prometés:

- **La heladera que se cobra hoy y se lleva mañana:** en **Ventas**, abrís la venta (ticket o factura) y tocás **Mandar a domicilio**. Quién recibe, el teléfono y la dirección vienen de la ficha del cliente y los podés corregir, porque a veces va a otra casa. Si la venta está cobrada, el repartidor no cobra nada; si

quedó con saldo (una venta a crédito), podés tildar **El repartidor cobra en la puerta**, hasta lo que debe y nunca más.

- **Un pedido de la tienda online:** en el pedido, con la dirección que escribió el cliente.

Al terminar te muestra el enlace de seguimiento una sola vez, para copiarlo o mandarlo por WhatsApp. La venta dice si ya va a domicilio («Va a domicilio: envío ...»). Una venta que ya se entregó no se manda otra vez, y si volvió sin entregarse, se reintenta desde ese envío (**Volver a intentar**).

10 Presupuestos en cuotas

El cliente que «lo va a pensar» se lleva un presupuesto: **Presupuestos → Nuevo presupuesto**, con los productos, el cliente y hasta cuándo vale.

- **Mostrar las cuotas** viene prendido si tenés tabla: el presupuesto imprime «¿Cómo querés pagar?», con el contado y cada plan con su cuota y su total. Si el cliente ya eligió, marcás su plan y el PDF lo dice («elegido»).
- Los productos del presupuesto quedan a **precio de contado**: el presupuesto no es una venta. Con listas de precio, cotiza con **la lista del cliente**, como la caja. Si bajás a mano el precio de una línea, cuenta como descuento contra tu tope.
- **Lo que le prometiste vale mientras el presupuesto esté vigente**, aunque después cambies la tabla.
- **Imprimir / PDF** y **Mandar por WhatsApp**, en la pantalla del presupuesto: el papel con su referencia, «Válido hasta el ...» y las cuotas, y el mensaje al teléfono de su ficha con el enlace.

Cuando vuelve, lo buscás y tocás **Pasar a pedido** (y la caja lo cobra) o **Convertir en venta**. Con **Crédito**, elegís cuántas cuotas de las que tiene el presupuesto y el sistema pone el recargo solo. Si el cliente no tiene límite o no le alcanza, ahí mismo aparece **Poner límite** o **Subir el límite** para quien tiene el permiso. Con la evaluación de crédito, convertir a crédito mira el estado igual que la caja: a un cliente **En revisión** lo autoriza quien evalúa el crédito, y a uno **No apto** no se le convierte a crédito.

11 La tienda online en cuotas

11.1 Prender las cuotas en la tienda

En **Mi tienda**, la sección **Cuotas en tu tienda** tiene tres opciones:

- **No mostrar cuotas:** la tienda muestra solo el contado (es como viene).
- **Mostrar las cuotas:** cada producto dice cuánto sale en cuotas, pero el pedido se hace de contado.
- **Mostrar las cuotas y dejar pedir en cuotas:** además, el cliente te puede mandar un pedido en cuotas, que vos aprobás o no.

Las cuotas salen de **la misma tabla que usa la caja** (sección 3). Si falta algo —«Ventas a crédito» apagado, ninguna tabla cargada, o la lista de la tienda en otra moneda—, la pantalla te lo dice y la tienda no muestra cuotas hasta que lo arregles. Una tabla nueva tarda hasta un minuto en verse en la tienda.

11.2 Lo que ve tu cliente

- **En cada producto de la vitrina**, debajo del precio: «**Contado Gs 5.990.000 · en cuotas desde 15x Gs 641.000**» (el plan de más cuotas). Un producto solo contado dice «**Solo contado**».
- **En la ficha del producto**, «¿**Cómo querés pagar?**»: el contado y cada plan, por ejemplo «**12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000**», para el color o el modelo que eligió (si cambia el precio, cambian las cuotas).
- **En su pedido**, la tabla del pedido entero. Si lleva algo solo contado, la tienda le dice que lo saque para pedir en cuotas: en la tienda no hay entrega para cobrarlo aparte.

11.3 El pedido en cuotas

Al terminar el pedido, en **Cómo pagás**, el cliente elige **En cuotas (lo aprueba el comercio)** y **¿En cuántas cuotas?**. Además del nombre y el teléfono, tiene que dejar su **cédula o RUC**: es con lo que vos lo revisás. No paga nada online ni deja entrega; si elige envío, el envío entra en las cuotas (sin recargo).

El pedido te llega en **Pedidos online** como **pedido en cuotas**, con su plan. Si la tabla o el precio cambiaron mientras el cliente compraba, la tienda le muestra la cuota nueva y le pide confirmar de nuevo: nadie manda un pedido con una cuota que no vio.

11.4 Aprobarlo o no

En **Pedidos online**, **Créditos por revisar** junta los pedidos en cuotas que esperan. Al abrir uno ves el plan y un panel para revisar al cliente: buscás su ficha o la creás (también con la DNIT, sección 13), y ves su saldo, sus cuotas vencidas, su límite y lo que le queda disponible. Si no tiene límite o no le alcanza, lo ponés ahí mismo (si tenés el permiso). Lo que financian sus otros pedidos en cuotas todavía sin cobrar cuenta como deuda.

- **Aprobar el crédito**: hace falta la ficha con documento y límite para lo que se financia. El pedido queda confirmado, la mercadería apartada y pasa a la caja con **ese plan fijo**, aunque después cambies la tabla: es lo que le prometiste. La venta a crédito, con su factura y sus cuotas, **nace cuando la caja cobra el pedido** (al retirarlo, o antes de despacharlo si va con envío).
- **No aprobar**: escribís el motivo, que el cliente lee. El pedido se cancela.

Aprobar pide el permiso de pedidos online **y** el de dar crédito (el dueño y el administrador lo traen). La confirmación común no acepta un pedido en cuotas: siempre se aprueba o no.

Con la evaluación de crédito (sección 12), el panel muestra además el **estado** y el **puntaje** de la ficha. Con el cliente **Apto** se aprueba como siempre; **En revisión**, hay que tildar «Lo revisé: autorizo este crédito» (pide además el permiso de evaluar el crédito) y, con **Dejarlo Apto** prendido, queda Apto; **No apto** no se aprueba hasta que alguien le cambie el estado en su ficha. Los pedidos en cuotas que esperan aparecen también en **Cientes → Solicitudes**.

11.5 Lo que ve el cliente después

En el enlace de su pedido (y en **Mis pedidos**, si compró con su cuenta):

- **En revisión**: «Electro Hogar está revisando tu pedido en cuotas».

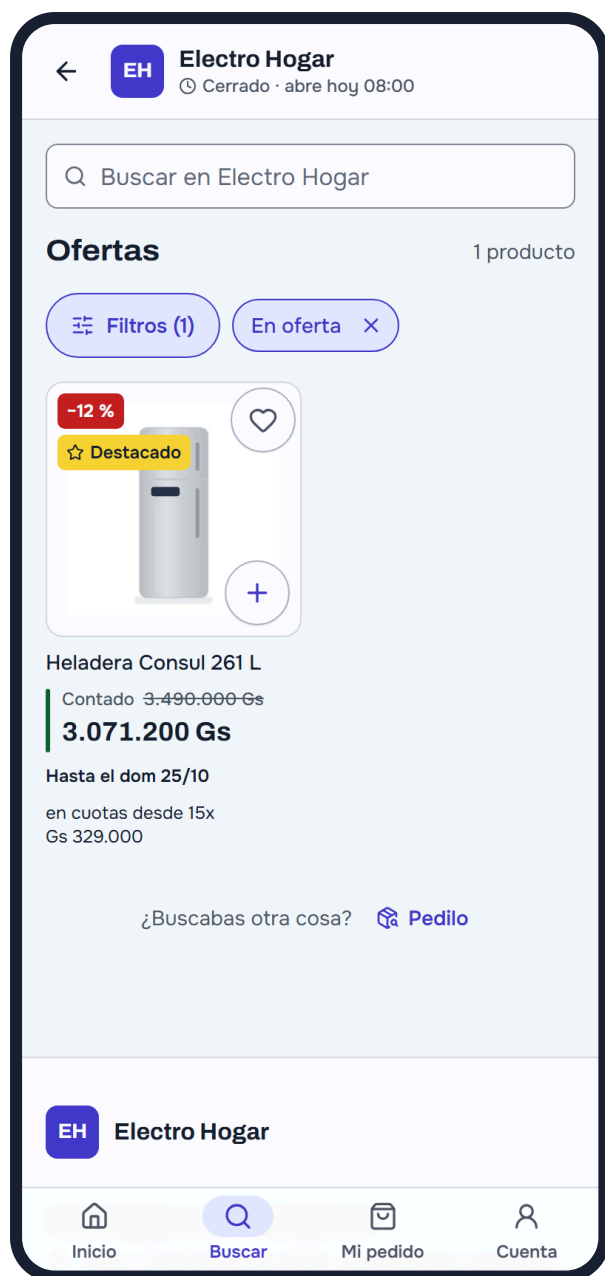
- **Aprobado:** «12 cuotas de Gs 730.000 · total Gs 8.760.000».
- **No aprobado:** el motivo que escribiste y **Comprarlo de contado**, que le arma el pedido de nuevo para mandarlo de contado.

Le llega además el aviso por WhatsApp o correo: «Recibimos tu pedido en cuotas», y después si lo aprobaste o no.

11.6 La tienda de Electro Hogar, con fotos de catálogo y una oferta en cuotas

La demo tiene su tienda prendida: <https://vendofacil.sospy.org/tienda/electro-hogar>. Lo que conviene mirar para una casa de electrodomésticos:

- **Fotos completas sobre blanco.** En **Mi tienda → Tu marca**, «Cómo se ven las fotos de tus productos»: las fotos de catálogo de fábrica (la heladera entera, con margen) se ven mejor **completas** que recortadas. Las de la demo las dibuja el sistema: no son fotos de las marcas.
- **Una oferta con sus cuotas.** La **Heladera Consul 261 L -12 % hasta el domingo**: la tarjeta dice el precio de antes tachado, el de ahora y «-12 %», y las cuotas («en cuotas desde 15x...») se calculan **sobre el precio de oferta**. Se pone desde la ficha del producto (**Poner en oferta**) o desde **Productos → Ofertas**, en la tienda y en el local o solo en la tienda (la de la demo es solo de la tienda: en la caja la Consul sigue a lista).
- **Las categorías con su ícono:** Línea blanca con la heladera, Climatización con el aire, Audio y video con el televisor. Se cambian en **Mi tienda → Categorías de la tienda**.
- **«Te llega aprox.»:** prepara en 1 día, corte a las 12:00, Asunción 1 día y Gran Asunción 2.
- **«Tu tienda está al N %»,** arriba de **Mi tienda**, con lo que le falta (el logo, la portada...).



La tienda de Electro Hogar en el celular: las fotos completas sobre blanco y la heladera en oferta con sus cuotas

**Tu tienda está al 75 %**

Lo que falta es lo que más hace que un cliente confíe y compre. Se cuenta solo.

Te falta:

Subir tu logo

+15 % →

Subir una portada

+10 % →

«Mi tienda» de Electro Hogar: «Tu tienda está al N %» con lo que falta

12 La evaluación de crédito

Antes de fiarle a alguien, su ficha te dice si está **Apto**, **En revisión** o **No apto**, con su **puntaje**, sus **documentos**, su **teléfono verificado** y la historia de lo que te pagó. La caja lo respeta aunque no haya internet.

12.1 Configurarla

En **Configuración** → **Evaluación de crédito**:

- **Cómo arranca un cliente nuevo:** **Apto** (como funcionaba hasta ahora) o **En revisión** (nadie le vende a crédito hasta que el encargado lo revise). Vale para los clientes que des de alta desde ahora, en el sistema, en la caja (con o sin internet), por la DNIT o desde la tienda; los que ya tenés no cambian.
- **Qué documentos pedís:** **Cédula (frente)**, **Cédula (dorso)**, **Comprobante de ingreso**, **Factura de luz o agua** y **Documentos del garante**, cada uno con su casilla; si querés confirmar mejor quién es, también **Selfie con la cédula**, **Video de identidad** y **Autorización firmada** (esta cuenta si el papel está aprobado o si la anotaste firmada en la ficha); y **Agregar otro** para los tuyos («Recibo de sueldo»), hasta diez.
- **Garante:** no se pide, opcional u obligatorio, con **Obligatorio desde** un monto financiado (sección 12.9).
- **Aviso de la cédula:** cuántos días antes de que venza te avisamos (0 = sin aviso).

Usar lo recomendado pone lo de una casa de electrodomésticos: clientes nuevos En revisión, cédula frente y dorso, comprobante de ingreso, factura de luz o agua y la autorización firmada, garante opcional y el aviso a 30 días. Después lo ajustás y **Guardar**. **Crédito y mora** muestra el resumen («Clientes nuevos: En revisión · 3 documentos · Garante desde Gs 5.000.000»). La tabla de cuotas no se toca.

Vender

Productos

Cientes

Cajas

Más

Evaluación de crédito

Con qué estado nace cada cliente, qué documentos le pedís y cuándo hac...

Configuración

Ir a la caja

Q

3

Lo recomendado para electrodomésticos

Clientes nuevos en revisión, cédula (frente y dorso), comprobante de ingreso y factura de luz o agua, garante opcional y aviso de la cédula 30 días antes. Después lo ajustás.

Usar lo recomendado

CÓMO ARRANCA UN CLIENTE NUEVO

Vale para los clientes que des de alta desde ahora, en el sistema, en la caja (con o sin internet), por la DNIT o desde la tienda. Los que ya tenés no cambian: se cambian de a uno en su ficha.

☐ Apto

Se le puede vender en cuotas apenas tiene límite de crédito. Es como funcionaba hasta ahora: sirve si conocés a casi todos tus clientes.

☒ En revisión

Nadie le vende a crédito hasta que el encargado lo revise y lo deje Apto, o autorice esa venta con su PIN. Lo recomendado si vendés en cuotas a gente que no conocés.

QUÉ DOCUMENTOS PEDÍS

La ficha de cada cliente dice cuáles trajo, cuáles faltan y cuáles están por revisar. Se suben como foto o PDF y los ve solo quien tiene permiso.

☒ Cédula (frente)

Con la fecha de vencimiento: en la cédula paraguaya está en el frente

☒ Cédula (dorso)

☒ Comprobante de ingreso

Recibo de sueldo, extracto de IPS o factura de su negocio

☐ Factura de luz o agua

ANDE o ESSAP: dice dónde vive

☐ Documentos del garante

La cédula del garante o lo que firmó

Otros documentos que pedís

Ninguno. Sumá los tuyos con su nombre: «Recibo de sueldo», «Certificado de trabajo»...

+ Agregar otro

GARANTE

Un garante es de la venta, no del cliente: nombre, cédula y, si querés, teléfono y relación. Sale en el detalle de la venta y en la ficha.

☐ No se pide

La caja no pregunta nada.

☐ Opcional

La caja muestra «Agregar garante» en la venta en cuotas: lo cargás si el cliente trae uno.

☒ Obligatorio

Sin garante no se vende en cuotas. Podés pedirlo solo desde un monto financiado (la heladera de 8 millones sí, la licuadora en 3 cuotas no).

Obligatorio desde (lo financiado)

Gs

5.000.000

Dejalo en cero para pedirlo siempre. Por debajo de este monto, el garante queda opcional.

AVISO DE LA CÉDULA

Te avisamos a vos y al encargado cuando la cédula de un cliente con crédito está por vencer, y otra vez el día que vence. Una cédula vencida no le cambia el estado: es un aviso.

Avisame cuántos días antes de que venza

30

0 = sin aviso.

Deshacer

Guardar

Configuración → Evaluación de crédito en la computadora: «Lo recomendado para electrodomésticos» con «Usar lo recomendado»; cómo arranca un cliente nuevo, con «En revisión» elegido; los documentos que pedís, con Cédula (frente), Cédula (dorso) y Comprobante de ingreso tildados y Factura de luz o agua y Documentos del garante sin tildar, y «Agregar otro»; el garante «Obligatorio» desde Gs 5.000.000 de lo financiado; el aviso de la cédula 30 días antes, y «Deshacer» y «Guardar» al pie

12.2 El estado: Apto, En revisión o No apto

- **Apto:** se le vende en cuotas como siempre (si tiene límite).
- **En revisión:** la venta en cuotas la autoriza el encargado, venta por venta (sección 12.7).
- **No apto:** no se le vende a crédito. Para venderle, primero alguien le cambia el estado.

VendoFácil · Cómo se usa · Electrodomésticos

Página 29 de 41

En la ficha, **Cambiar estado**: elegís el estado y escribís el **motivo**, que es obligatorio. Queda quién y cuándo, y cada cambio va al **historial**. Si le falta algún documento de los que pedís, al dejarlo Apto el sistema pregunta «¿Lo dejás Apto igual?» y, si confirmás, queda anotado qué faltaba. Si tiene un pedido en cuotas de la tienda ya aprobado, al pasarlo a No apto te avisa que la caja no lo va a poder cobrar a crédito.

El estado no es el límite: **un cliente Apto igual necesita su límite de crédito**. Son dos preguntas distintas: «¿le fiamos?» y «¿hasta cuánto?». El estado lo cambia quien evalúa el crédito (el dueño, el administrador y el encargado); el límite, el dueño y el administrador.

Vender

Productos

Cientes

Cajas

Más

Néstor Javier...
4987654

← Cartera

Estado de cuenta

Cobrar

Editar

Ir a la caja

Q

Puntaje

19

Nivel D · Bajo

¿Por qué tiene este puntaje? ▾

Estado de crédito

No apto

Debe tres cuotas, la más vieja de hace dos meses y medio, y no contesta el teléfono

No apto desde el 20/10/2026 por Osvaldo Rubén Cáceres Giménez

Cambiar estado

Solicitudes

0

Ninguna todavía

Créditos activos

1

0 terminados de 1

Saldo pendiente

2.920.000 Gs

Lo que debe hoy

Puntualidad

20 %

De las cuotas vencidas o pagadas, las pagadas a tiempo

Atraso promedio

29,4 días

Por cuota, desde el vencimiento

Mora total

2.190.000 Gs

La más vieja, hace 75 días · 87.600 Gs de interés

Ficha

Créditos

Solicitudes

Legajo y estado

La ficha de Néstor Javier Insfrán Báez en la computadora: puntaje 19, Nivel D · Bajo, con «¿Por qué tiene este puntaje?»; el estado de crédito No apto con su motivo («Debe tres cuotas, la más vieja de hace dos meses y medio, y no contesta el teléfono»), quién y cuándo, y «Cambiar estado»; las seis tarjetas (0 solicitudes, 1 crédito activo, saldo pendiente 2.920.000 Gs, puntualidad 20 %, atraso promedio 29,4 días y mora total 2.190.000 Gs) y las pestañas Ficha, Créditos, Solicitudes y Legajo y estado

12.3 El puntaje

Un número de 0 a 100 que sale **solo de lo que pasó en tu negocio** (nunca de otro comercio ni de Informconf):

Qué mira	Puntos
Cuánto de la plata de sus cuotas pagó a tiempo (con los días de gracia de la mora)	hasta 40
El atraso promedio (30 días o más, cero)	hasta 20
Si debe algo vencido hoy (60 días o más, cero)	hasta 20
Los créditos que terminó (3 o más, todo)	hasta 10
De lo que le tocaba pagar hasta hoy, cuánto pagó	hasta 10

Cada cuota **pesa lo que vale**: pagar tarde una cuota de Gs 10.000 casi no mueve el puntaje; pagar tarde la de la heladera, sí. Una cuota pagada **el mismo día de la venta** no cuenta (eso es contado), y un crédito cuenta como terminado si tuvo 2 cuotas o más (o era a fin de mes). Mientras la historia es corta el puntaje se queda cerca del medio: cuenta entero recién con **6 cuotas, 6 meses desde su primer crédito y Gs 3.000.000** que ya le tocaba pagar. Así nadie arma un «A» con unas cuantas compritas pagadas en la semana. Un cliente nuevo arranca en **50 · Sin historial**. Los niveles: **A · Muy bueno** (80 a 100), **B · Bueno** (65 a 79), **C · Medio** (45 a 64) y **D · Bajo** (menos de 45). **¿Por qué tiene este puntaje?** te muestra las cinco partes con sus números: «Pagó 14 de 15 cuotas a tiempo, el 94 % de la plata (37,4 de 40) · Atraso promedio 0,4 días (19,7 de 20) · Nada vencido hoy (20 de 20) · 2 créditos terminados (6,7 de 10) · Pagó el 100 % de lo que le tocaba pagar hasta hoy (10 de 10)». Sacar un crédito nuevo no le baja el puntaje: lo que todavía no venció no cuenta. **El puntaje no decide solo**: te ayuda a decidir el estado.

Un recibo cargado con fecha de hace más de 3 días cuenta para el puntaje con esa fecha solo si lo carga alguien que evalúa el crédito (el dueño, el administrador o el encargado); si lo carga otra persona, cuenta el día en que se cargó. La fecha del recibo y el interés no cambian: cambia solo si la cuota cuenta como pagada a tiempo.

VendoFácil

Ramón Darío... 3765412

← Cartera Estado de cuenta Cobrar Editar Ir a la caja

Puntaje

94 Nivel A · Muy bueno

¿Por qué tiene este puntaje? ^

Estado de crédito

✓ **Apto**

Cliente de hace años: terminó dos créditos y paga al día

Apto desde el 20/10/2026 por Osvaldo Rubén Cáceres Giménez

Cambiar estado

Pagó 14 de 15 cuotas a tiempo, el 94 % de la plata (37,4 de 40)

Atraso promedio 0,4 días (19,7 de 20)

Nada vencido hoy (20 de 20)

2 créditos terminados (6,7 de 10)

Pagó el 100 % de lo que le tocaba pagar hasta hoy (10 de 10)

Suma de las partes: 93,9 de 100. El puntaje sale entero de su historial: ya tiene 6 cuotas o más, 6 meses o más desde su primer crédito y Gs 3.000.000 o más que ya le tocaba pagar. El puntaje sale solo de lo que pasó en este negocio y no decide solo: ayuda a decidir el estado.

Solicitudes

0

Ninguna todavía

Créditos activos

1

2 terminados de 3

Saldo pendiente

6.570.000 Gs

Lo que debe hoy

Puntualidad

94 %

De las cuotas vencidas o pagadas, las pagadas a tiempo

Atraso promedio

0,4 días

Por cuota, desde el vencimiento

Mora total

0 Gs

Nada vencido

Ficha Créditos Solicitudes Legajo y estado

Ayuda

La ficha de Ramón Darío Giménez Núñez: puntaje 94, Nivel A · Muy bueno, el estado Apto con su motivo y «Cambiar estado», y «¿Por qué tiene este puntaje?» abierto con las cinco partes y sus barras: pagó 14 de 15 cuotas a tiempo, el 94 % de la plata (37,4 de 40), atraso promedio 0,4 días (19,7 de 20), nada vencido hoy (20 de 20), 2 créditos terminados (6,7 de 10) y pagó el 100 % de lo que le tocaba pagar hasta hoy (10 de 10); debajo, las seis tarjetas, con saldo pendiente de 6.570.000 Gs, puntualidad 94 % y mora total 0 Gs

12.4 La ficha del cliente

Con el crédito prendido, arriba de la ficha van el puntaje grande, el estado con su motivo y seis tarjetas: **Solicitudes**, **Créditos activos**, **Saldo pendiente**, **Puntualidad**, **Atraso promedio** y **Mora total**. Debajo, cuatro pestañas:

- **Ficha:** todo lo de siempre (datos, cuenta corriente, cuotas, portal).
- **Créditos:** cada compra a crédito («Ticket #...») con su plan («12 cuotas de Gs 730.000»), las cuotas pagadas, el saldo, la próxima cuota y el garante si tuvo, y arriba el historial crediticio (créditos terminados, cuotas pagadas de cuántas, atraso promedio y mora).
- **Solicitudes:** lo que pidió en la caja o en la tienda, y qué se decidió. Los pedidos de la tienda sin ficha que escribieron su cédula van aparte: pueden ser de otra persona.
- **Legajo y estado:** el estado con **Cambiar estado**, la verificación de identidad, los documentos y el historial de cambios, del más nuevo al más viejo (también quién abrió cada documento).

Un cliente al que se le bloqueó el crédito porque cajas sin internet le pasaron el límite dice **Crédito bloqueado** y por qué («Lo fiado (Gs 5.112.000) pasó el límite (Gs 5.000.000)...»); el dueño o el administrador lo levantan con **Destrabar**, con un motivo.

Quién ve qué: el estado (la palabra) lo ve todo el equipo, también la caja. El puntaje, las tarjetas y las pestañas, quien ve los saldos de los clientes (el cajero y el vendedor también). El **motivo** del estado, la **verificación** y el **historial de cambios**, solo quien evalúa el crédito: vos, el administrador y el encargado. «Debe en dos casas» o «no contesta» no son cosas para el mostrador.

12.5 Los documentos

En **Legajo y estado**, **Subir documento:** elegís cuál es, sacás la foto con el celular o elegís un archivo (foto o PDF, hasta 12 MB) y, para la cédula (frente), cargás la **fecha de vencimiento** (está en el frente de la cédula paraguaya). El sistema guarda una copia limpia, sin el lugar ni el modelo del celular que trae la foto (mientras la prepara dice «Procesando...»; si una foto no se puede preparar, te pide que subas otra). Subir dos veces el mismo archivo no lo repite: dice «Ese archivo ya estaba subido». Cada documento nace **Pendiente**; **Revisar documentos** los abre de a uno, grandes, para **Aprobar** o **Rechazar** con motivo («Está borrosa»). Un rechazado queda con su motivo y se puede subir otro. Si la cédula llegó sin fecha, **Cargar la fecha** la pone después: quien la subió la puede cargar mientras espera revisión; ya revisada, la cambia quien evalúa el crédito.

La ficha cuenta los **presentados**, **aprobados**, **pendientes** y **rechazados**, y dice qué **falta** según lo que pedís. Los documentos los ven solo el dueño, el administrador y el encargado (o a quien vos se lo des): el vendedor puede subir la foto de la cédula en el salón, pero después no la ve. Nunca salen por un enlace público, y nadie los ve desde el portal.

DOCUMENTOS PRESENTADOS

Total

2

Aprobados

0

Pendientes

2

Rechazados

0

Falta: Cédula (dorso)

Por revisar: Cédula (frente)

Por revisar: Comprobante de ingreso

Revisar documentos (2)

DOCUMENTOS DEL CLIENTE

Subir documento

Comprobante de ingreso

Pendiente

Subido el 20/10/2026 por Osvaldo Rubén Cáceres Giménez · 27 KB

Ver Revisar Quitar

Cédula (frente)

Pendiente

Falta cargar la fecha de vencimiento

Subido el 20/10/2026 por Osvaldo Rubén Cáceres Giménez · 22 KB

Ver Revisar Cargar la fecha Quitar

Legajo y estado de Derlis Fabián Ortiz Cáceres, sus documentos: 2 presentados, 0 aprobados, 2 pendientes y 0 rechazados, con «Falta: Cédula (dorso)», «Por revisar» la cédula (frente) y el comprobante de ingreso, y «Revisar documentos (2)»; debajo, «Subir documento» y cada documento con su miniatura, «Pendiente», quién lo subió y cuándo, y «Ver», «Revisar» y «Quitar»; la cédula (frente) dice «Falta cargar la fecha de vencimiento» y tiene «Cargar la fecha»

12.6 Verificar el teléfono y el correo

El bloque **Verificación de identidad** dice si está **Completa**, **Pendiente** o **Con problemas**, y qué falta («Falta cargar la fecha de vencimiento de la cédula», «Teléfono sin verificar»):

- **El teléfono:** si el formato es válido (un celular o un fijo), **Escribir por WhatsApp** (le abre un mensaje armado para que conteste), y después **Contesta** o **No contesta**, con la fecha. Si cambian el número en la ficha, vuelve a «Sin verificar».
- **El correo:** **Es suyo** o **No es suyo**. Si tiene cuenta del portal con ese correo confirmado, ya dice «Verificado por el portal».
- **La cédula:** si vence pronto o ya venció (sección 12.10).

VendoFácil · Cómo se usa · Electrodomésticos

Página 33 de 41

ESTADO DE CRÉDITO

🛡️ En revisión

En revisión desde el alta: nadie lo revisó todavía

El estado dice si le podés fiar; el límite de crédito dice hasta cuánto. Son dos cosas distintas.

Cambiar estado

VERIFICACIÓN DE IDENTIDAD

Estado: **Pendiente**

⚠️ Falta: cédula (dorso)

⚠️ Por revisar: cédula (frente)

⚠️ Por revisar: comprobante de ingreso

⚠️ Falta cargar la fecha de vencimiento de la cédula

⚠️ Teléfono sin verificar

📞 0971 234 567 Formato válido

Sin verificar

📩 Escribir por WhatsApp

Contesta

No contesta

✉️ Sin correo

No tiene correo cargado

Cédula: **Falta cargar la fecha de vencimiento de la cédula**

Legajo y estado de Derlis Fabián Ortiz Cáceres, arriba: el estado En revisión desde el alta, «nadie lo revisó todavía», con «Cambiar estado»; y la verificación de identidad Pendiente, con lo que falta (la cédula dorso, revisar la cédula frente y el comprobante, la fecha de vencimiento de la cédula y el teléfono sin verificar), su teléfono con formato válido y «Escribir por WhatsApp», «Contesta» y «No contesta», «Sin correo» y la cédula sin fecha

12.7 En la caja

La caja conoce el estado de cada cliente **aunque no haya internet**, y el buscador de clientes ya dice «En revisión» o «No apto» junto al nombre.

- **No apto**: la venta en cuotas no pasa. Al tocar **Cuenta corriente** la caja dice «No apto para crédito. Cobralo de contado, o pedí que lo revisen» y **Registrar venta** queda apagado; con **Mandar solicitud** (después de elegir el plan) le pedís al encargado que lo revise (sección 12.8). La caja no muestra el motivo.
- **En revisión**, atendiendo el **encargado** (o alguien con su permiso): aparece la casilla «Lo revisé: autorizo esta venta en cuotas». Tildada, la venta pasa y queda en el historial del cliente quién la autorizó. La autorización vale para esa venta: el cliente sigue En revisión.
- **En revisión**, atendiendo el **cajero**: «Está en revisión: pedile al encargado que la autorice entrando con su PIN en «Cambiar de cajero», o mandá la solicitud». **Cambiar de cajero** deja el carrito como está; **Mandar solicitud** (con internet, después de elegir **Cuenta corriente** y el plan) le llega al encargado (sección 12.8), y mientras tanto la venta se guarda con **Poner en espera**.
- **En revisión y sin internet**, si tu caja no fía sin conexión: la caja dice primero eso («sin conexión esta caja no vende a crédito: cobralo de contado o esperá la conexión») y no manda a buscar al encargado.

- Un **pedido en cuotas de la tienda** que ya aprobaste autorizándolo (aunque no lo hayas dejado Apto) se cobra en cuotas con su plan sin pedir otra autorización.

Cada venta en cuotas que se autoriza **en la caja** te deja un **aviso** en **Conflictos**: la caja dice quién entró con su PIN, pero el sistema no tiene cómo comprobarlo desde afuera, así que conviene confirmarlo con esa persona. La venta vale igual.

Si el estado cambió mientras la caja estaba sin internet, la venta sale con el que tenía y el sistema la marca para revisar en **Conflictos**.

Cobrar

Elegí el comprobante y cómo paga. Podés combinar varios medios.

Total a cobrar

1.590.000 Gs

Cliente: Néstor Javier Insfrán Báez

Comprobante

☐ Ticket interno

☐ Factura preimpresa

La caja factura electrónicamente: un facturador electrónico no puede usar talonario (RG DNIT 06/2024).

☒ Factura electrónica Timbrado 16346145

Próximo número: 001-001-0000003

Condición

Contado

Cuenta corriente

⚠ Néstor Javier Insfrán Báez: No apto para crédito. Cobralo de contado, o pedí que lo revisen.

Mandar solicitud

Elegí en cuántas cuotas para mandar la solicitud.

¿En cuántas cuotas?

2x Gs 805.000 · total Gs 1.610.000 (+1,27 %)

Recibido

Queda en cuenta corriente

0 Gs

1.590.000 Gs

No apto para crédito: cobralo de contado.

Volver

Registrar venta

«Cobrar» en la caja a Néstor Javier Insfrán Báez con «Cuenta corriente» elegida: el aviso «No apto para crédito. Cobralo de contado, o pedí que lo revisen», sin el motivo, con «Mandar solicitud» apagado hasta elegir las cuotas; al pie «No apto para crédito: cobralo de contado» y «Registrar venta» apagado

VendoFácil · Cómo se usa · Electrodomésticos

Página 35 de 41

12.8 Las solicitudes de crédito

En **Clientes → Solicitudes** está la bandeja de lo que espera una respuesta: las que mandó la caja y los pedidos en cuotas de la tienda, la más vieja primero, con el estado y el puntaje del cliente, cuánto financia, el plan y hace cuánto. A quien evalúa el crédito le llega además un aviso.

- **Aprobar** (las de la caja): el cliente queda **Apto para cualquier compra** (no solo para esa), con el motivo «Aprobó la solicitud del 19/10 (...)» y tu nota. Antes de aprobar te dice si le falta algún documento y si le alcanza el límite (si no, ahí mismo se lo ponen el dueño o el administrador). Si no tiene un límite que alcance y vos no lo podés poner, te dice que queda Apto pero que **la caja no le vende hasta que el dueño o un administrador le ponga el límite**, y no te ofrece el WhatsApp. Con el límite, **Avisale por WhatsApp**: «Hola Juan, tu crédito en Electro Hogar está aprobado: pasá cuando quieras». La caja lo ve Apto en cuanto sincroniza y cobra.
- **No aprobar**: con el motivo, que el cliente no ve. **Dejarlo No apto** además le cambia el estado.
- Las de la **tienda** abren su pedido, que se aprueba ahí (sección 11.4). Si el comprador no tiene ficha pero escribió la cédula de un cliente tuyo, la bandeja muestra el estado y el puntaje de esa ficha y avisa que puede no ser la misma persona.

Una solicitud de la caja **vence a los 15 días** sin decidirse, y una nueva del mismo cliente reemplaza a la anterior. **Decididas** muestra las de los últimos 90 días con quién y cuándo.

Solicitudes de crédito
1 solicitud esperando

Pendientes 1 **Decididas** **Cédulas por vencer**

ESPERANDO UNA RESPUESTA
Las de la caja las decidís acá mirando su ficha; las de la tienda se aprueban en su pedido. Aprobar deja al cliente Apto.

En revisión Desde la caja hace 16 min

Derlis Fabián Ortiz Cáceres
CI 5876543 · Puntaje 50 · Sin historial **Gs 8.760.000**

Heladera Whirlpool frost free 375 L en 12 cuotas de Gs 730.000
La mandó Lorena Beatriz Ayala Duarte: «Quiere llevarla el sábado; trabaja en una distribuidora de Luque»
Vence en 14 días

Aprobar **No aprobar** **Ver su ficha**

Clientes → Solicitudes de crédito en la computadora: «Pendientes» con 1, «Decididas» y «Cédulas por vencer»; la solicitud de Derlis Fabián Ortiz Cáceres, En revisión y desde la caja, con su cédula, «Puntaje 50 · Sin historial», la Heladera Whirlpool frost free 375 L en 12 cuotas de Gs 730.000 por Gs 8.760.000, quién la mandó con su nota, cuándo vence, y «Aprobar», «No aprobar» y «Ver su ficha»

12.9 El garante

Si tu configuración lo pide, en el cobro a crédito de la caja (después de elegir el plan) aparece el bloque del garante: nombre y cédula, y si querés el teléfono y la relación («hermano», «patrón»). Con el garante **opcional**, la caja muestra **Agregar garante** y lo cargás si el cliente trae uno. Con el garante **obligatorio desde Gs 5.000.000**, sale **Garante (obligatorio)** cuando lo que queda en cuotas llega a ese monto: la heladera de Gs 8.760.000 en cuotas no se cobra sin garante, y la licuadora en 3 cuotas sí (ahí queda opcional).

La cédula del garante va de 5 a 10 números, o el RUC con su dígito; el garante no puede ser el mismo cliente. Anda sin internet. Queda en la venta, en el detalle y en la ficha del cliente (**Créditos y Legajo y estado**); el garante no tiene estado ni puntaje. Lo mismo al **Convertir en venta** un presupuesto a crédito. Si una caja con una versión vieja registra sin internet una venta sin el garante que hacía falta, la venta vale y aparece en **Conflictos** como «Falta el garante de la venta en cuotas».

12.10 La cédula por vencer

Con la fecha de vencimiento cargada, la ficha dice «Vence el 20/05/2031», «Vence en 12 días» o «Venció el 02/10/2026». A vos y al encargado les llega un aviso cuando la cédula de un cliente **Apto o que te debe** entra en los días de aviso, y otra vez el día que vence. En **Cientes → Solicitudes**, la pestaña **Cédulas por vencer** las junta. Una cédula vencida **no cambia el estado**: es para pedirle la nueva.

12.11 Lo que ve tu cliente

Nada de esto: ni su estado, ni su puntaje, ni sus documentos. El de la tienda ve su pedido en cuotas En revisión, Aprobado o No aprobado (sección 11.5); el de la caja se entera por el cajero o por el WhatsApp de la aprobación.

13 Buscar un cliente en la DNIT

Para no escribir a mano el nombre y el RUC de un cliente nuevo:

- En **Cientes, Buscar en la DNIT**: escribís el nombre y el apellido (o los primeros números del RUC) y aparecen **hasta 10** contribuyentes con su RUC, su nombre y su estado (activo, suspendido, cancelado). **Elegir** abre el alta del cliente ya llena con el nombre, el RUC y su dígito verificador; si ese RUC ya es tu cliente, te lleva a su ficha.
- En la caja, al **Crear cliente nuevo**, el mismo **Buscar en la DNIT** (con internet).

Escribí al menos un nombre y un apellido, o 4 números del RUC. Hay un cupo por persona y por día para que nadie se lleve el padrón entero. Si dice «**El padrón de la DNIT no está cargado en este servidor**», no es que la persona no figure: cargá los datos a mano y avisanos.

14 Lo que todavía no hace

- **Garante y documentos en la tienda online y en el portal.** El garante se pide en la caja y al convertir un presupuesto (sección 12.9), no en el pedido en cuotas de la tienda: si hace falta, se carga en la caja al cobrarlo. Tampoco se suben fotos de la cédula desde la tienda ni desde el portal: se cargan en la ficha del cliente.
- **Consultar Informconf u otro comercio.** El puntaje sale solo de lo que pasó en tu negocio.
- **Leer la cédula de la foto.** El número y la fecha de vencimiento se cargan a mano.
- **Un pagaré o la firma del garante** impresos desde el sistema.
- **Entrega inicial en la tienda online.** El pedido en cuotas de la tienda no deja una entrega; si el cliente quiere dejar algo, se arregla en la caja al cobrarlo.

- **Pagar con tarjeta en cuotas por internet.** La tienda sigue con transferencia y efectivo.
 - **Descuento por pagar todo antes.** Se hace a mano en el recibo.
 - **Una tabla por producto.** Por producto solo existe «solo contado»; las tablas son la general y la de cada categoría.
 - **Cuotas en dólares.** Las cuotas son solo en guaraníes.
 - **Cobrar con billetera o QR o con cheque en la caja.** Aparecen apagados; lo que te deben con cheque se cobra en **Cobranza**.
-

15 Preguntas que nos hacen

¿El recargo sale en la factura como una línea aparte? No: va dentro del precio de cada producto. La factura sale con el precio en cuotas y el IVA sobre ese precio.

¿Por qué la cuota da un número redondo? Porque se redondea a los miles (a los cien si la cuota es de menos de Gs 100.000): es más fácil de cobrar y de recordar.

¿Puedo tener un recargo distinto para las notebooks? Sí: dale a la categoría su **Tabla propia en Planes de cuotas** (sección 3.4).

¿Y si un producto no lo quiero vender en cuotas? Marcalo **Se vende solo de contado** (sección 3.5). En la caja se cobra en la entrega; en la tienda no se ofrece en cuotas.

¿Puedo vender en cuotas a consumidor final? No: la cuenta corriente es de un cliente con nombre y cédula. Lo creás en la caja en un minuto, con la DNIT si hay internet.

El cliente no tiene límite y estoy en la caja: ¿tengo que ir al sistema? No, si tenés permiso: **Guardar límite** en el mismo cobro (sección 5.6).

¿Puedo pasarme del límite «por esta vez»? No. Se le sube el límite y se cobra.

¿Cambiar la tabla cambia las cuotas que ya vendí? No. Cada venta queda con el plan con que se vendió; un presupuesto vigente y un pedido en cuotas aprobado también respetan lo prometido. La tabla nueva vale para lo próximo.

Un cliente pidió en cuotas en la tienda: ¿ya es una venta? Todavía no. Primero lo aprobás; la venta con su factura y sus cuotas nace cuando la caja cobra el pedido.

¿Puedo vender el mismo equipo dos veces por error? No: el número de serie vendido queda vendido.

No reparo equipos: ¿me molesta el taller? Apagalo en **Configuración → Módulos** (sección 3.8).

¿El cliente ve su puntaje o si está Apto? No. Ni su estado, ni su puntaje, ni sus documentos: es para decidir vos (sección 12.11).

Un cliente En revisión, ¿no puede comprar nunca en cuotas? Sí puede: el encargado autoriza esa venta en la caja con su PIN, o aprueba su solicitud y lo deja Apto (secciones 12.7 y 12.8).

¿El puntaje lo deja No apto solo? No. El puntaje ayuda; el estado lo decide una persona, con su motivo. Tampoco una cédula vencida le cambia el estado: te avisa.

Los clientes que ya tenía, ¿quedan En revisión? No: quedan como estaban (Apto). «En revisión» vale para los que des de alta desde que lo configures.

¿Tiene que traer todos los documentos para dejarlo Apto? No. Si falta alguno, el sistema te pregunta «¿Lo dejás Apto igual?» y anota qué faltaba. Un comercio que conoce a la persona no tiene por qué frenar por un papel.

Aprobé su solicitud y la caja igual no le vende en cuotas: ¿por qué? Porque le falta límite, o no le alcanza. Aprobar decide si le fiás; el límite, hasta cuánto, y lo ponen vos o el administrador (sección 12.8).

¿El cajero ve por qué un cliente está No apto? No. Ve solo el estado y le dice que lo cobre de contado. El motivo, la verificación y los documentos los ven quienes evalúan el crédito (sección 12.4).

16 Probalo en la demo

Entrá a <https://test.vendofacil.sospy.org/app>. La contraseña de las tres cuentas es **demo-2026-py**. En la caja cada uno entra con su PIN.

Rol	Cuenta	PIN de la caja
Dueño (Osvaldo)	dueno@electro.test	7391
Cajera (Lorena)	cajero@electro.test	4826
Encargado (Miguel)	encargado@electro.test	2580

Lo que tiene cargado Electro Hogar: doce productos con precio de contado, costo y stock (heladeras, lavarropas, aires, televisores, una cocina, un microondas y notebooks; los de número de serie, con sus números ya cargados), cuatro clientes con cédula (**María Liz Benítez Ortiz**, **Carlos Daniel Fretes Ayala** y **Gloria Raquel Sanabria de Ríos** con límite, y **Juan Pablo Acosta Villalba** sin límite), la tabla de cuotas de ejemplo, **Informática con su tabla propia** (3, 6 y 12 cuotas), el **Microondas Midea 20 L solo de contado**, la mora al 3 % mensual y el taller apagado. Su tienda online está prendida, con fotos de catálogo que dibuja el sistema (sección 11.6).

La **evaluación de crédito** (sección 12) está configurada así: clientes nuevos **En revisión**, cédula (frente y dorso) y comprobante de ingreso, garante obligatorio desde Gs 5.000.000 y el aviso de la cédula a 30 días. Los cuatro clientes de arriba se cargaron antes y siguen **Apto**; María Liz tiene la cédula por vencer. Y tres clientes con historia:

- **Ramón Darío Giménez Núñez: Apto**, puntaje **94** · **A**. Dos créditos de 6 cuotas terminados (una cuota pagada 6 días tarde) y una heladera en 12 cuotas con 3 pagadas al día; sus documentos aprobados, el teléfono «Contesta» y el correo «Es suyo».

- **Derlis Fabián Ortiz Cáceres:** cliente nuevo, **En revisión, 50 · Sin historial**, con un límite de crédito de Gs 10.000.000 (el encargado autoriza, pero no pone límites). La cédula (frente) subida sin fecha de vencimiento y el comprobante de ingreso, los dos pendientes; le falta el dorso. Tiene una **solicitud pendiente desde la caja**: la heladera en 12 cuotas de Gs 730.000.
- **Néstor Javier Insfrán Báez:** **No apto, 19 · D.** Un lavarropas en 6 cuotas: la primera a tiempo, la segunda 12 días tarde y tres vencidas; el comprobante rechazado («La foto está borrosa») y el teléfono «No contesta».

Un recorrido de diez minutos:

1. Como **dueño**: **Configuración → Planes de cuotas** → mirá la tabla general, **Informática** en «Por categoría», el microondas en «Productos solo de contado», y probá un precio.
2. Como **cajero**, en /pos : **Entrar y elegir caja** con la cuenta de **Lorena** (cajero@electro.test) → **Caja mostrador**: la caja la toma directo (su PIN, **4826**, se usa al **Cambiar de cajero**) → **Mi caja → Abrir caja**.
3. **Vender** → buscá la **Heladera Whirlpool frost free 375 L**: debajo del precio dice **hasta 15x Gs 641.000**. Agregala, sumá la **Notebook Lenovo IdeaPad** y tocá **Cuotas** junto al total: se ofrecen 3, 6 y 12.
4. Sacá la notebook (con las dos juntas se pasa del límite de María Liz, Gs 15.000.000) y sumá el **Microondas Midea 20 L** (dice «Solo contado») → cliente **María Liz Benítez Ortiz** → **Cobrar** → **Cuenta corriente**: la caja te pide la entrega del microondas (Gs 790.000). Ponela, elegí **12x Gs 730.000** y cargá el **garante** (la demo lo pide) → cobrá y mirá el **Plan de pago** del ticket.
5. Otra venta, a **Juan Pablo Acosta Villalba**: en **Cuenta corriente** el cajero ve que no tiene límite y que se lo tiene que pedir al dueño o a un administrador. Con **Cambiar de cajero** → **Oswaldo** (el dueño, PIN **7391**), en ese mismo aviso aparecen **Límite de crédito** y **Guardar límite**.
6. Como **dueño**: la ficha de **María Liz** en **Cientes** (sus cuotas), la **Cobranza** y un **Presupuesto** con «¿Cómo querés pagar?».

Y la evaluación de crédito, en diez minutos más:

7. Como **dueño**: **Configuración → Evaluación de crédito** (mirá **Usar lo recomendado**, sin guardar) y, en **Cientes**, las fichas de **Ramón** (94 · A, tocá **¿Por qué tiene este puntaje?**), **Derlis** (En revisión, con lo que le falta en **Legajo y estado**) y **Néstor** (No apto, con su mora y su historial).
8. En la caja, como **Lorena**: una venta en cuotas a **Néstor** no pasa («No apto para crédito»). Una a **Derlis** dice que está en revisión, con **Mandar solicitud** y **Cambiar de cajero**. Tocá **Cambiar de cajero** → **Miguel** (el encargado, PIN **2580**): el carrito sigue ahí, Miguel tilda «Lo revisé: autorizo esta venta en cuotas» y la cobra (pide el garante: la heladera financia más de Gs 5.000.000). Derlis sigue En revisión, y como dueño ves el aviso de esa autorización en **Conflictos**.
9. Como **encargado** (encargado@electro.test): **Cientes → Solicitudes** → la de **Derlis** → **Aprobar**. Queda Apto para cualquier compra. Como en el paso 8 ya se llevó la heladera, su límite no alcanza para otra: el diálogo dice que la caja no le vende hasta que el dueño o un administrador le suba el límite, y no ofrece el WhatsApp. Si la aprobás como **dueño**, ahí mismo aparece **Subir el límite a Gs ...** y, con el límite, **Avisale por WhatsApp** arma el mensaje. (Si saltaste el paso 8, el límite le alcanza y el WhatsApp aparece enseguida.) En **Cédulas por vencer** está María Liz.

Si probás dos personas a la vez, usá **dos navegadores** (o uno normal y otro en incógnito): en la misma ventana, entrar con otra cuenta te saca de la anterior.