FERRETERÍA

Cómo se usa VendoFácil en tu ferretería

14 secciones 19 capturas

Resumen en 2 minutos

Para quién: la ferretería, el corralón o la casa de materiales que vende por unidad, por metro, por kilo y por bolsa, al que pasa por el mostrador y a la constructora que compra por mayor.

1. **Cargá tus productos con su unidad.** En **Productos → Alta completa**, elegí la **Unidad de medida** (metro, kilo, litro, bolsa) y tildá **Se vende fraccionado** en el cable, el clavo o la pintura suelta (sección 3).
2. **Poné tus dos precios.** Cada producto tiene su precio **Minorista** y su precio **Mayorista** (sección 3.5); para subir una categoría entera, **Listas de precio → Cambiar precios en masa** (sección 3.7).
3. **Marcá a tus mayoristas una vez.** En la ficha del cliente, **Tipo de cliente: Mayorista**: la caja le cobra a precio mayorista sola (sección 3.6).
4. **Abrí la caja y vendé. Mi caja → Abrir caja**; en **Vender** escribís **12,5** metros, **1,5** kilos o **40** bolsas (sección 4).
5. **Presupuestá la obra. Presupuestos → Nuevo**, con la lista del cliente; se lo mandás en PDF o por WhatsApp y, cuando vuelve, **Pasar a pedido** y la caja lo cobra con su factura (sección 5).
6. **Fiá y cobrá. Cobrar → Cuenta corriente** al cliente con límite; lo que te deben, en **Cobranza** (sección 7).
7. **Comprá por caja, vendé por unidad.** En la compra elegís **Unidad de compra** y cuántas trae cada una: el stock entra en unidades (sección 8).

¿Querés probarlo? Mirá la sección 14, «Probalo en la demo».

Guía para la ferretería y el corralón: qué hace cada persona del equipo, dónde se toca cada cosa y cómo lo ve tu cliente. Sirve igual para una casa de materiales de construcción, una de pinturas o una de electricidad y sanitarios. Los ejemplos son de la demo, **Ferretería San Blas**, que podés abrir ya mismo (sección 14).

En una frase: **cargás el cable por metro, el clavo por kilo y el cemento por bolsa, cada uno con su precio minorista y mayorista; a la constructora la marcás mayorista una vez y la caja le cobra su precio sola; en la caja escribís 12,5 m o 1,5 kg; el vendedor presupuesta la obra y la caja la cobra cuando el cliente vuelve; le fiás a quien tiene límite y lo cobrás con recibo; comprás por caja y vendés por unidad; y movés mercadería entre el local y la sucursal.**

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
Tu tienda online (si la prendés)	`https://vendofacil.sospy.org/tienda/<tu-link>` (la de la demo: `/tienda/ferreteria-san-blas`)	Tus materiales y herramientas con precio, para retirar o con flete por zona (sección 11)
El portal del cliente	https://vendofacil.sospy.org/portal	Lo que te debe, sus pagos y sus comprobantes, para quien vos invitaste (sección 7)

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 y del corralón
Productos (alta, unidad, precios)	https://vendofacil.sospy.org/app/productos	Dueño y administrador
Unidades de medida	https://vendofacil.sospy.org/app/unidades	Dueño y administrador
Importar productos de una planilla	https://vendofacil.sospy.org/app/productos/importar	Dueño y administrador
Carga inicial (el stock del primer día)	https://vendofacil.sospy.org/app/inventario/carga-inicial	Dueño y administrador
Listas de precio (minorista, mayorista y el aumento en masa)	https://vendofacil.sospy.org/app/listas-precio	Dueño y administrador
Clientes y tipos de cliente	https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/tipos	Dueño y administrador
Presupuestos	https://vendofacil.sospy.org/app/presupuestos	Vendedores

Para qué	Link	Quién
Pedidos (lo que arma el vendedor y cobra la caja)	https://vendofacil.sospy.org/app/pedidos	Vendedores y cajeros
Cobranza (lo que te deben)	https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas	Dueño y administrador
Compras	https://vendofacil.sospy.org/app/compras	Dueño y administrador
Cuentas por pagar (lo que debés a tus proveedores)	https://vendofacil.sospy.org/app/cuentas-por-pagar	Dueño y administrador
Inventario (stock, faltantes, traslados y conteos)	https://vendofacil.sospy.org/app/inventario	Dueño y administrador
Cajas y turnos (el cierre de cada caja)	https://vendofacil.sospy.org/app/caja	Dueño, administrador y cajeros (el cierre)
Reportes	https://vendofacil.sospy.org/app/reportes	Dueño y administrador
Mi tienda	https://vendofacil.sospy.org/app/mi-tienda	Dueño
Los módulos (prender y apagar)	https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/modulos	Dueño
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 «mayorista», «metro», «presupuesto» o «traslado» y te lleva.

---

2 Quién hace qué

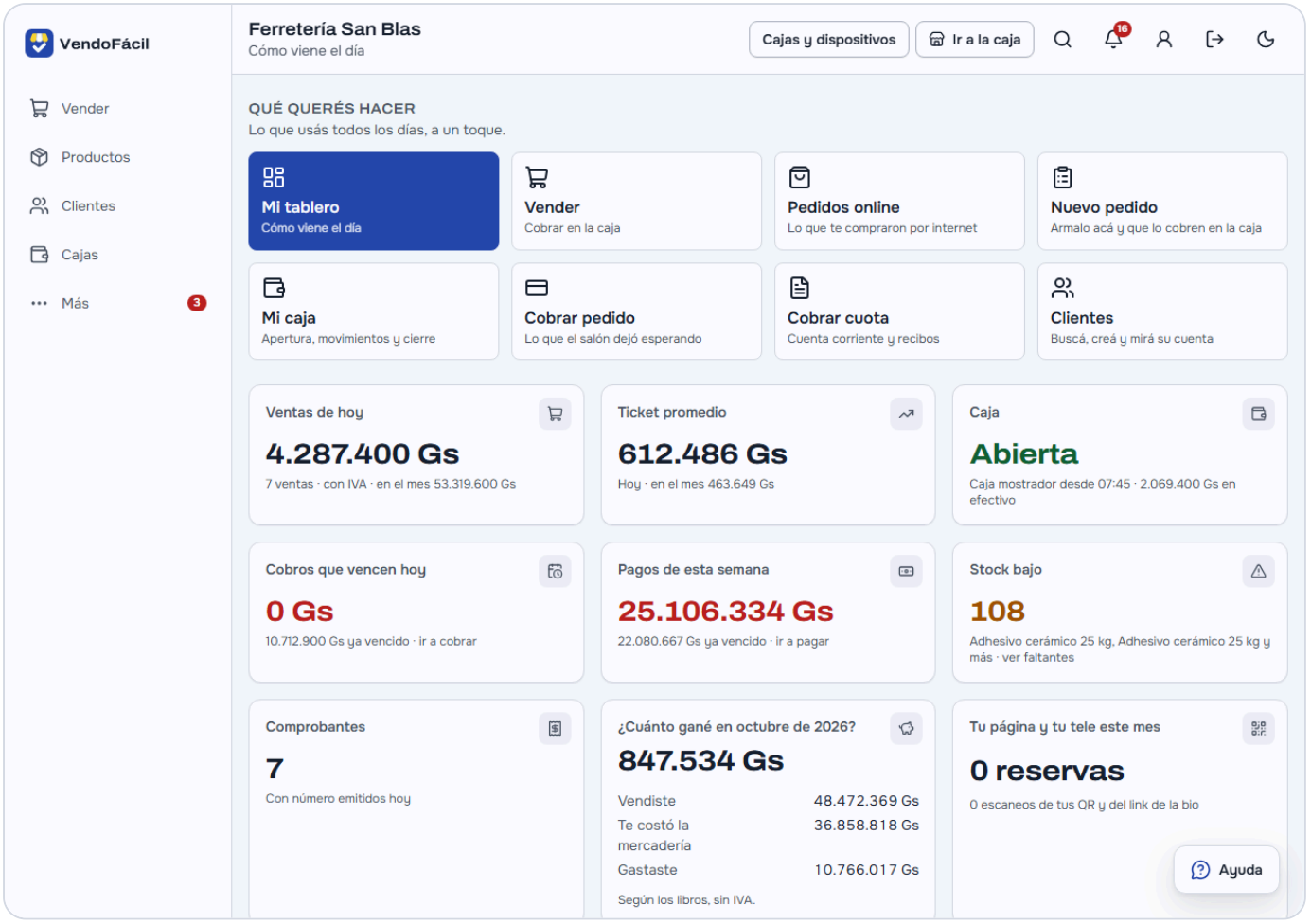
	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Dueño	Todo: productos y precios, las listas, quién es mayorista, el límite de crédito de cada cliente, compras, el equipo y sus permisos, la plata	–
Administrador	Lo mismo que el dueño en el día a día: precios, compras, clientes y sus límites, la cobranza	Los módulos, la facturación electrónica, pasar el negocio a otro dueño

	Qué hace todos los días	Qué no ve ni puede
Vendedor	Atiende en el salón o en el corralón, arma **presupuestos** y **pedidos** que cobra la caja, da de alta clientes	Abrir la caja, cobrar, los costos. Su descuento tiene tope (15 %, lo que trae el rol)
Cajero	Abre y cierra la caja, vende por unidad, metro y kilo, **cobra los pedidos** del vendedor, vende a cuenta corriente a quien tiene límite, da de alta clientes	Hacer presupuestos, los costos, cambiar precios, poner límites. Su descuento tiene tope (10 %)
Contador	El **Libro IVA ventas y compras**, **¿Cuánto gané?**, las cajas y los costos (los libros completos, con el módulo **Contabilidad completa**)	Vender, cobrar, abrir cajas
Tu cliente	Mira tus productos en la tienda, te pide para retirar o con flete, y en el portal ve lo que te debe 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)



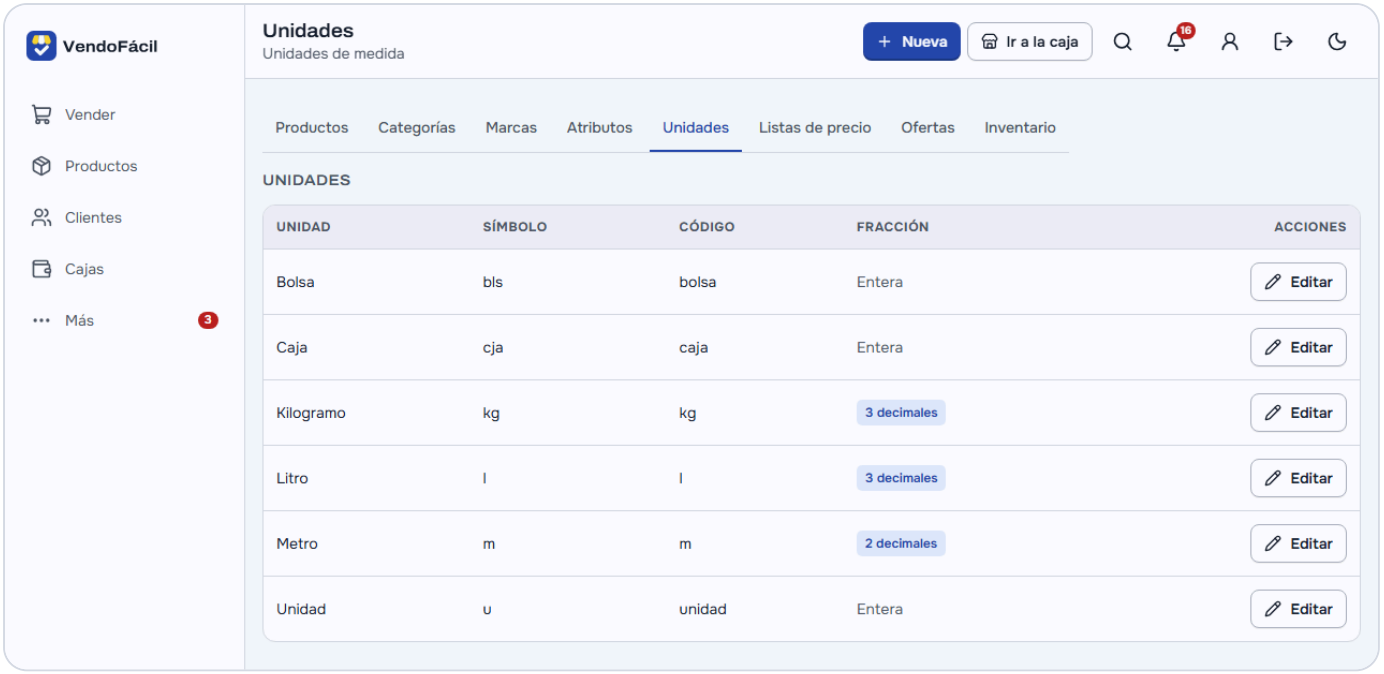
El inicio del dueño de la Ferretería San Blas en la computadora: «Qué querés hacer» con Mi tablero, Vender, Pedidos online, Nuevo pedido, Mi caja, Cobrar pedido, Cobrar cuota y Clientes; y las tarjetas del día: ventas de hoy 4.287.400 Gs en 7 ventas, ticket promedio 612.486 Gs, la caja abierta (Caja mostrador desde las 07:45), cobros que vencen hoy 0 Gs con 10.712.900 Gs ya vencido, pagos de esta semana 25.106.334 Gs, stock bajo 108, 7 comprobantes y «¿Cuánto gané en octubre de 2026?» 847.534 Gs

3.1 Las unidades: metro, kilo, litro y bolsa

El rubro ya trae las unidades de una ferretería. En **Productos → Unidades** ves cada una con su **símbolo** y si **se vende fraccionada**:

- **Metro**, **Kilogramo** y **Litro** se fraccionan: dicen cuántos decimales aceptan (2,5 m; 0,750 kg).
- **Unidad**, **Bolsa** y **Caja** son **enteras**: una bolsa de cemento no se vende por la mitad.

Si te falta una (el **rollo**, el **par**, la **barra**), **Nueva**: el nombre, el símbolo y, si se vende en pedazos, **Se vende fraccionada (2,5 kg)** con sus decimales.



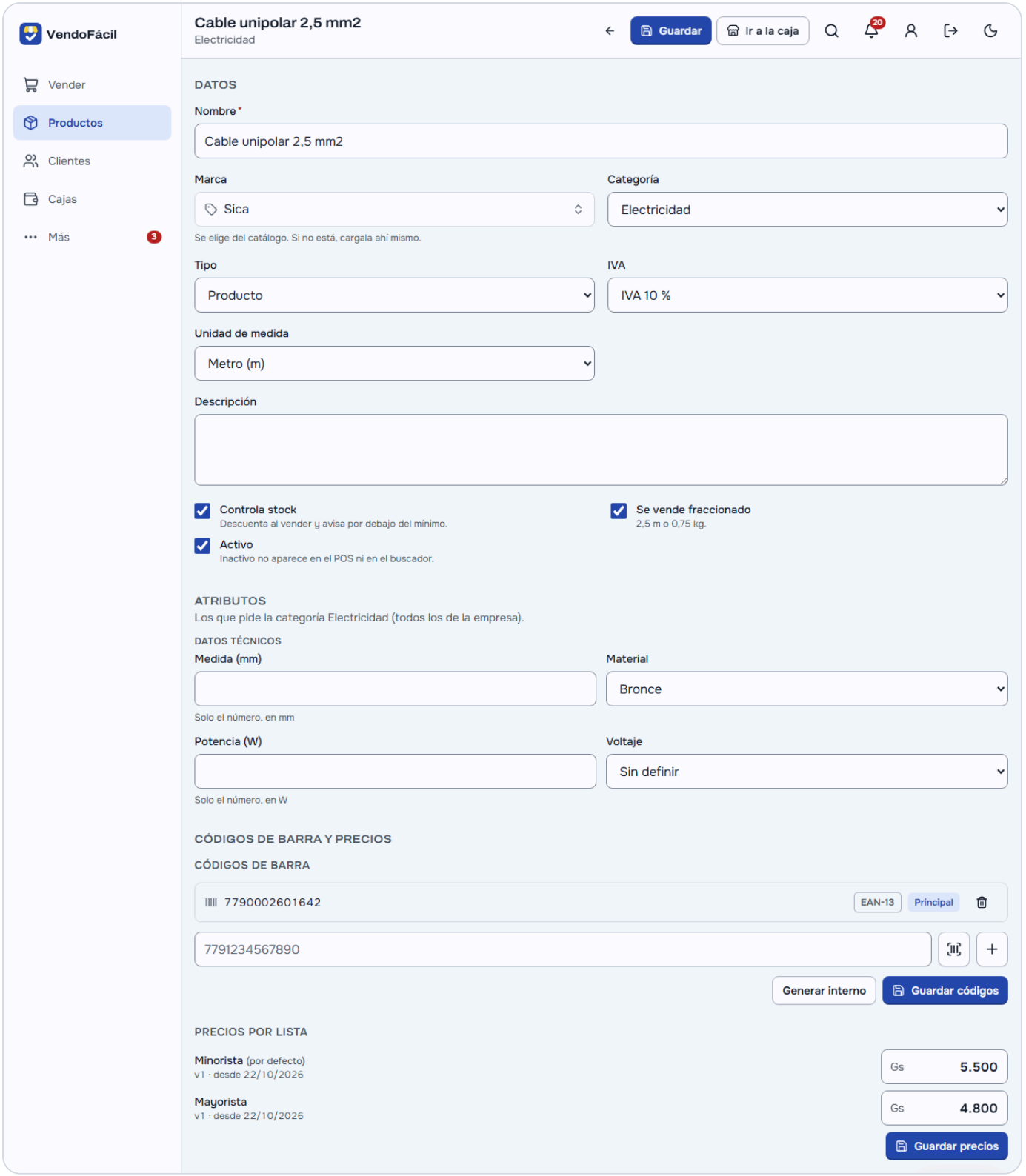
Productos → Unidades: Bolsa (bls), Caja (cja) y Unidad (u) enteras; Kilogramo (kg) y Litro (l) con 3 decimales y Metro (m) con 2 decimales, cada una con «Editar», y el botón «Nueva» arriba

3.2 Un producto que se vende por metro o por kilo

Productos → Alta completa: el nombre, la marca (se elige de la lista; si no está, la cargás ahí mismo), la categoría (Herramientas manuales, Herramientas eléctricas, Tornillos y fijaciones, Pinturas, Electricidad, Sanitarios, Construcción, o las tuyas), el IVA y la **Unidad de medida**. Dos casillas importan en este rubro:

- **Se vende fraccionado** («2,5 m o 0,75 kg»): prendela en el cable, el alambre, el clavo suelto, la pintura o el aguarrás que despachás suelto. La caja te deja escribir **12,5**; lo entero (la bolsa, el martillo) se escribe sin coma.
- **Controla stock**: viene prendida. El stock se lleva en la misma unidad que vendés: el cable, en metros.

Más abajo, los **Atributos** del rubro (**Medida**, **Material**, **Potencia** y **Voltaje**) sirven para buscar y filtrar, y en **Precios por lista** va el precio de cada lista (sección 3.5). En **Estante** anotás dónde está en cada local: la caja lo muestra al encontrarlo.



La ficha del Cable unipolar 2,5 mm2 en Productos: la marca Sica, la categoría Electricidad, IVA 10 %, la unidad de medida Metro (m), las casillas «Controla stock», «Activo» y «Se vende fraccionado» («2,5 m o 0,75 kg») tildadas, los atributos (la medida vacía, material Bronce), su código de barras y, en «Precios por lista», Minorista 5.500 y Mayorista 4.800 con «Guardar precios»

> **Nuevo** (el alta rápida de Productos) crea el producto **por unidad**, con un solo precio. Para lo que se vende por metro o por kilo usá **Alta completa**, o abrí después su ficha, cambiale la unidad y tildá **Se vende fraccionado**.

3.3 Muchos productos de una: la planilla

Una ferretería tiene miles de artículos. En **Productos → Importar**: bajás la plantilla (trae una columna por cada atributo y por cada lista de precio, así cargás el **minorista y el mayorista** de una), la llenás en Excel, la subís y revisás lo que el sistema entendió de cada fila antes de confirmar. Las categorías y las marcas que no existen se crean solas, y la columna **Stock inicial** entra al local que elijas.

La planilla trae la **Unidad de medida**, pero **no** la casilla **Se vende fraccionado**: después de importar, abrí los que se venden por metro o por kilo y tildala (sección 12).

3.4 El stock que ya tenés: la carga inicial

Inventario → Carga inicial: escaneás o buscás cada producto y le ponés la cantidad que hay en el estante, en su unidad (los metros de cable que quedan en el rollo, los kilos de clavos del cajón): lo fraccionado acepta coma (**87,5**) y lo entero no («Va en unidades enteras»). Lo que no está cargado lo creás ahí mismo. Guardás por tandas, y lo que cargues no se pierde si cerrás la página.

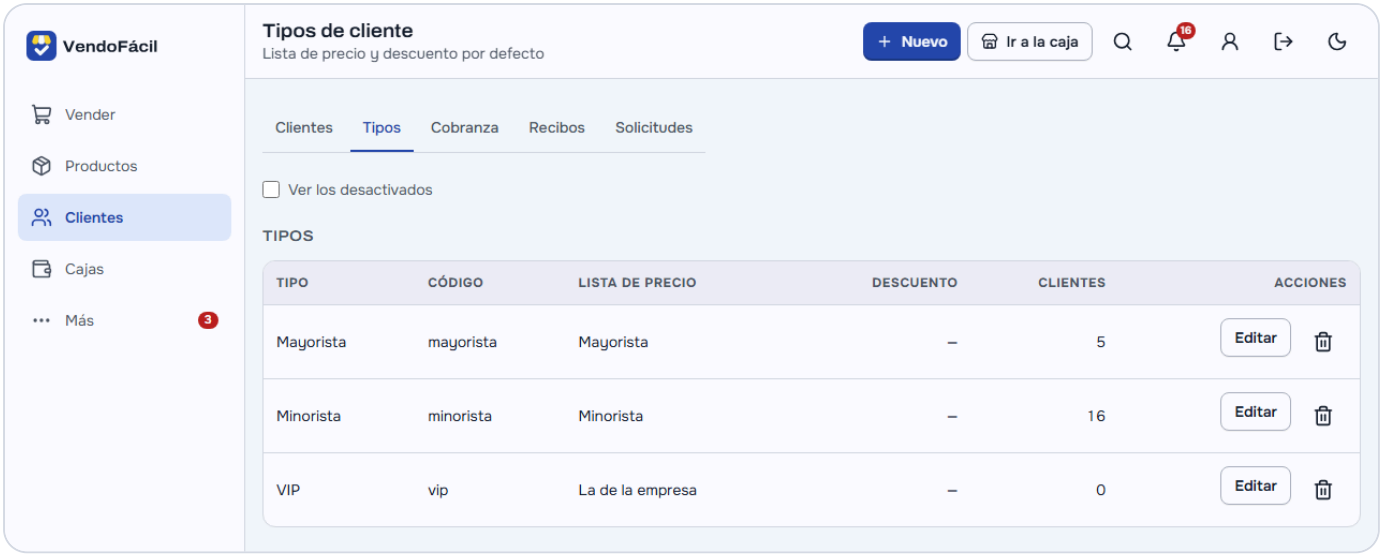
3.5 Dos precios: minorista y mayorista

El rubro nace con dos **listas de precio**: **Minorista** (la de todos, la que usa la caja por defecto) y **Mayorista**. Cada producto tiene su precio en cada una, en su ficha, en **Precios por lista** → **Guardar precios**. En la demo el mayorista es un 12 % más barato: el cable de 2,5 mm² sale **5.500** el metro al público y **4.800** al mayorista.

Si querés otra lista (la de **Contratistas**, la de **Obra grande**), **Listas de precio → Nueva**. Los precios de una lista se cargan a mano o en masa (sección 3.7): su **Margen sugerido sobre el costo (%)** no cambia ningún precio solo, es el margen que te propone **Cambiar precios en masa** cuando elegís esa lista.

3.6 El mayorista compra a su lista solo

En **Clientes → Tipos** está cada **tipo de cliente** con su lista: **Mayorista** compra con la lista Mayorista y **Minorista** con la Minorista. En la ficha de cada cliente elegís su **Tipo de cliente** (y, si hace falta, una **Lista de precio** propia, que manda sobre la de su tipo). Desde ahí, cada vez que la caja elige a ese cliente, le cobra su precio sin que nadie se acuerde.

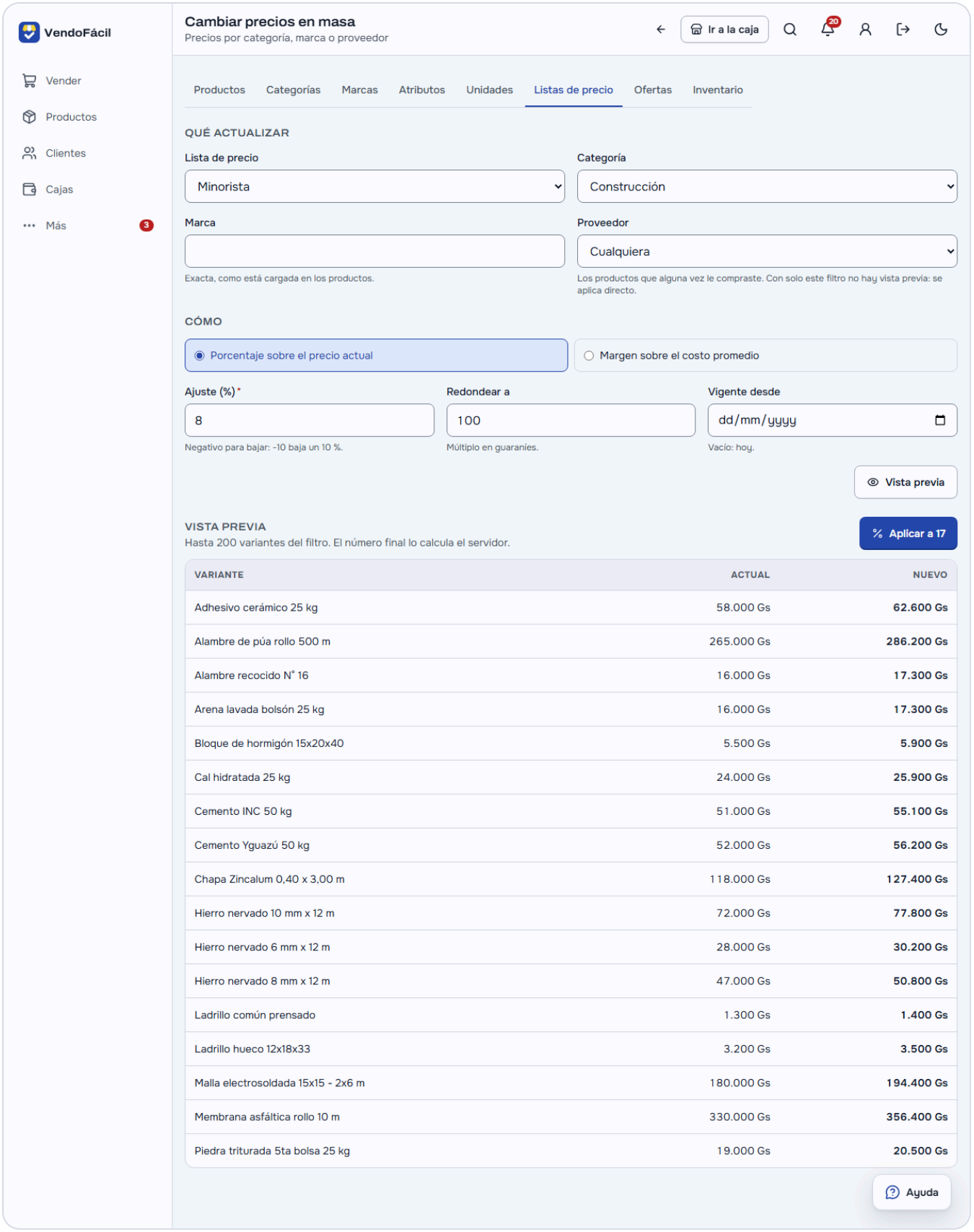


Clientes → Tipos: Mayorista con la lista Mayorista y 5 clientes, Minorista con la lista Minorista y 16 clientes, y VIP con «La de la empresa» y ninguno; cada tipo con su descuento (ninguno), «Editar» y el tachito, y el botón «Nuevo» arriba

El tipo tiene además un **Descuento (%)**, pero **todavía no se aplica solo**: ni la caja ni el presupuesto lo descuentan. Si se lo das, ponelo a mano en la venta (sección 12).

3.7 Subir los precios de una categoría

Cuando el proveedor del cemento sube, no hace falta tocar producto por producto: **Listas de precio → Cambiar precios en masa** (también está en **Más**). Elegís la **Lista de precio**, la **Categoría**, la **Marca** (escrita igual que en los productos) o el **Proveedor** (lo que alguna vez le compraste; con solo ese filtro no hay vista previa), **Porcentaje sobre el precio actual** (o **Margen sobre el costo promedio**), cuánto (**Ajuste (%)**; con un menos adelante, baja), a qué redondear y desde qué día vale. **Vista previa** te muestra cada producto con su precio de hoy y el nuevo (con un 8 % redondeado a 100, el Cemento Yguazú pasa de 52.000 a 56.200), y **Aplicar** lo deja vigente. Los precios nuevos llegan a la caja la próxima vez que se conecte.

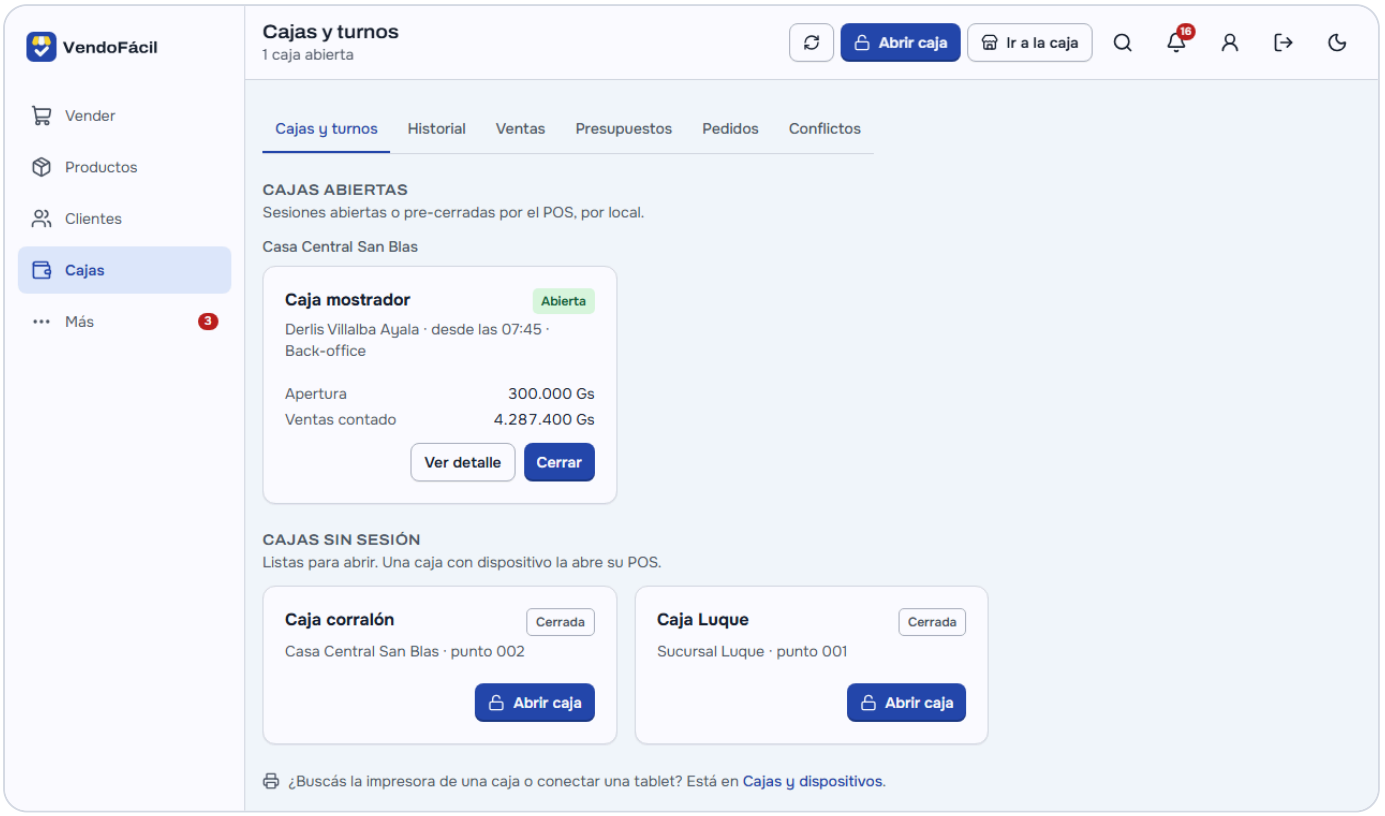


«Cambiar precios en masa» en la computadora: lista Minorista, categoría Construcción, la marca vacía y el proveedor en «Cualquiera», «Porcentaje sobre el precio actual» con un ajuste del 8 % redondeado a 100, y la vista previa de los 17 productos con su precio de hoy y el nuevo (el Cemento Yguazú 50 kg de 52.000 a 56.200 Gs, el Hierro nervado 8 mm x 12 m de 47.000 a 50.800 Gs) y el botón «Aplicar a 17»

Cada lista se sube por separado: si subiste la Minorista, repetí con la **Mayorista**. Con **Margen sobre el costo promedio**, una lista que tiene su margen sugerido te lo propone («La lista sugiere 12 %»).

3.8 Las cajas: el mostrador, el corralón y la sucursal

Cada punto donde se cobra es una **caja**, con su número de punto de expedición para la factura. En la demo hay tres: **Caja mostrador** y **Caja corralón** en la casa central, y **Caja Luque** en la sucursal. Cada una se abre y se cierra por su lado, así sabés cuánta plata entró en el corralón y cuánta en el mostrador. En **Cajas y turnos** ves cuál está abierta, con quién y desde qué hora.



Cajas y turnos: la Caja mostrador abierta por Derlis Villalba Ayala desde las 07:45, con 300.000 Gs de apertura y 4.287.400 Gs de ventas de contado, «Ver detalle» y «Cerrar»; y sin sesión la Caja corralón (Casa Central San Blas, punto 002) y la Caja Luque (Sucursal Luque, punto 001), cada una con «Abrir caja»

---

4 Vender en la caja

4.1 Conectar la caja (una vez por tablet)

1. En la tablet o la compu del mostrador (o del corralón), 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.

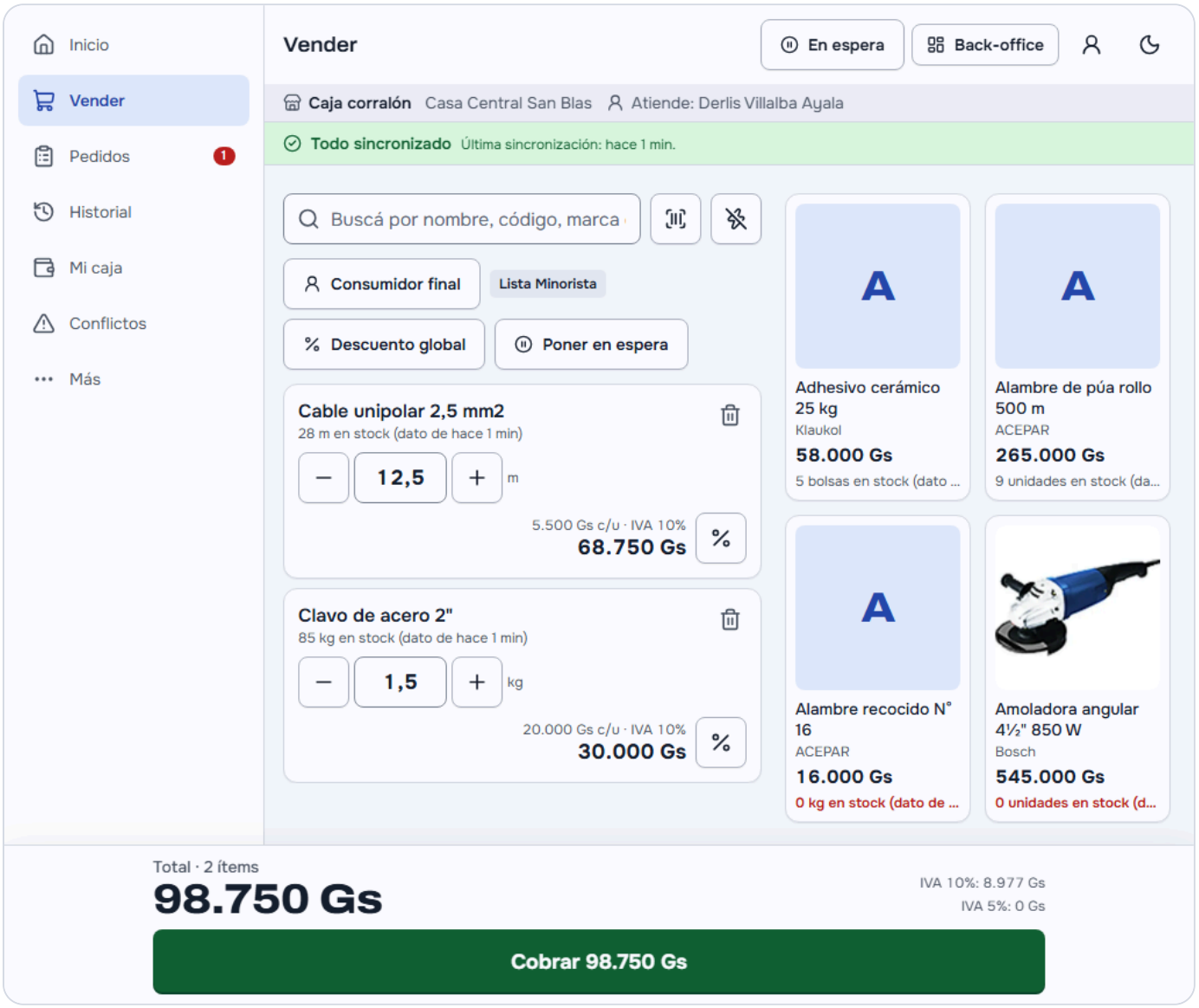
Si alguien del equipo tiene **PIN** (en **Usuarios y permisos**), la caja pregunta **«¿Quién atiende la caja?»** y cada uno entra con el suyo. Sin ningún PIN, como en la demo, la caja atiende a nombre de quien la conectó.

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 Por metro y por kilo

1. **Vender** → buscá el producto (por nombre, por código o escaneando).
2. En un producto fraccionado, la cantidad es un **campo**: tocalo y escribí **12,5** (con coma o con punto); al lado dice la unidad. La caja calcula el precio: 12,5 m de cable a 5.500 son 68.750, y 1,5 kg de clavos a 20.000 son 30.000.
3. En uno entero (una bolsa, un martillo), **tocá el número y escribí la cantidad** (40 bolsas, 600 ladrillos), o subila y bajala con **+** y **−**.



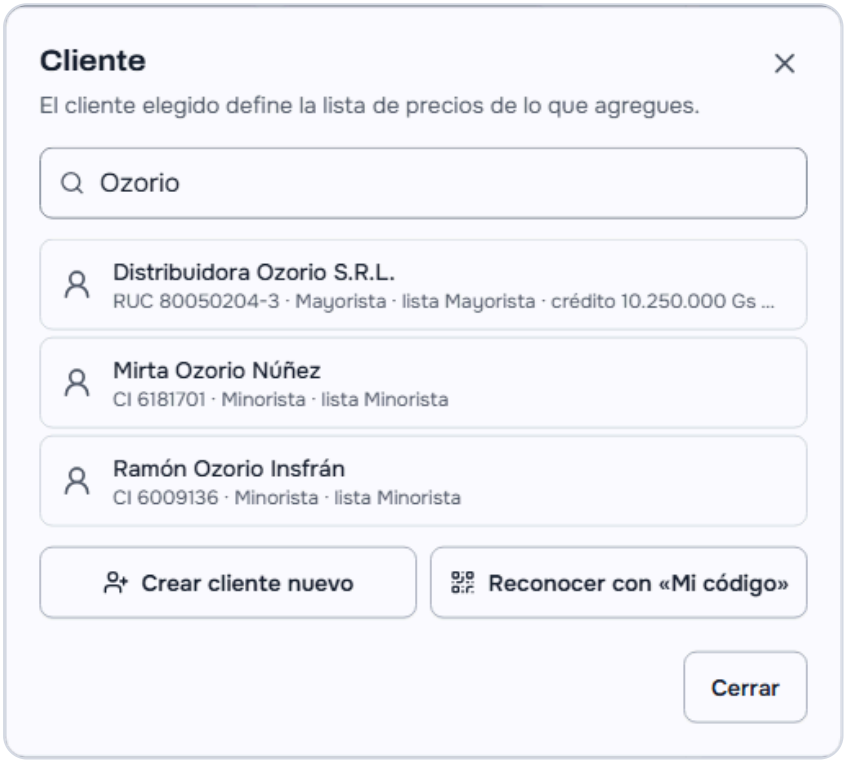
La caja en la tablet, en la Caja corralón atendida por Derlis Villalba Ayala, con «Consumidor final» y «Lista Minorista»: 12,5 m de Cable unipolar 2,5 mm2 a 5.500 Gs el metro, 68.750 Gs, y 1,5 kg de Clavo de acero de 2 pulgadas a 20.000 Gs el kilo, 30.000 Gs, cada uno con su cantidad escrita entre «−» y «+» y el stock que queda (28 m y 85 kg); total 98.750 Gs y «Cobrar 98.750 Gs»

Debajo del nombre, cada línea dice el stock en su unidad («28 m en stock»), y avisa si la venta lo deja en negativo. Si apagás **Permitir vender sin stock cuando no hay internet** (**Configuración del negocio →**

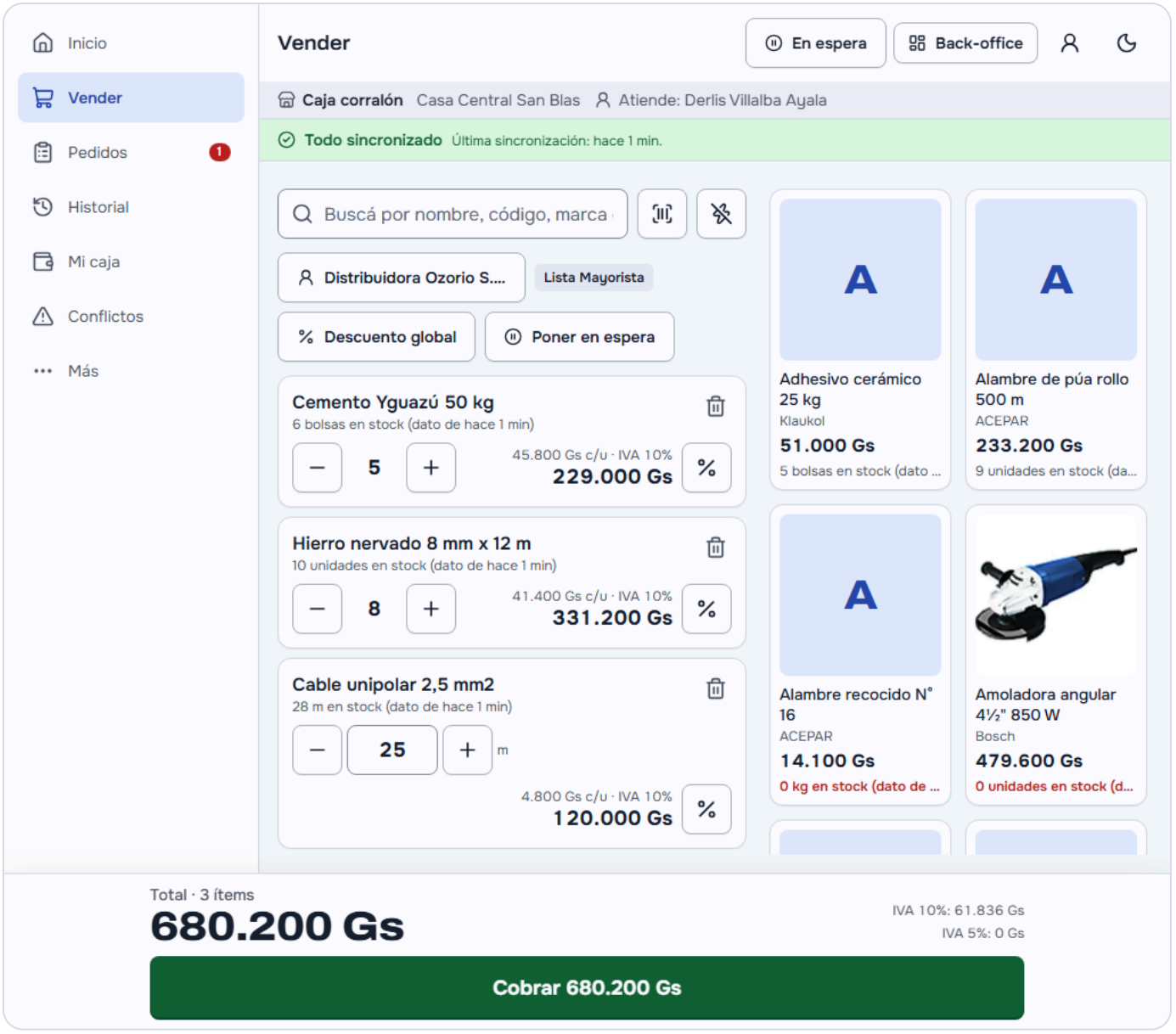
Punto de venta), la caja no deja pasar de lo que hay, ni al agregar ni al subir la cantidad: la línea queda en lo que alcanza.

4.4 Al mayorista: primero el cliente

Tocá el botón del cliente (dice **Consumidor final**) y buscalo por nombre, RUC o cédula: cada cliente dice su tipo y **su lista** («Mayorista · lista Mayorista») y cuánto crédito le queda. **Elegí el cliente antes de cargar los productos**: lo que agregues después sale con su lista, y arriba de la venta queda a la vista **Lista Mayorista**; la grilla de productos de la derecha también muestra sus precios. Lo que ya estaba en el carrito conserva el precio con que entró, y la caja te avisa «Lista de precios cambiada». En la demo, la bolsa de cemento sale 45.800 a la distribuidora y 52.000 al público.



«Cliente» en la caja, buscando «Ozorio»: Distribuidora Ozorio S.R.L. con su RUC, Mayorista, lista Mayorista y 10.250.000 Gs de crédito disponible, y Mirta Ozorio Núñez y Ramón Ozorio Insfrán con su cédula, Minorista y lista Minorista; abajo «Crear cliente nuevo» y «Reconocer con Mi código»

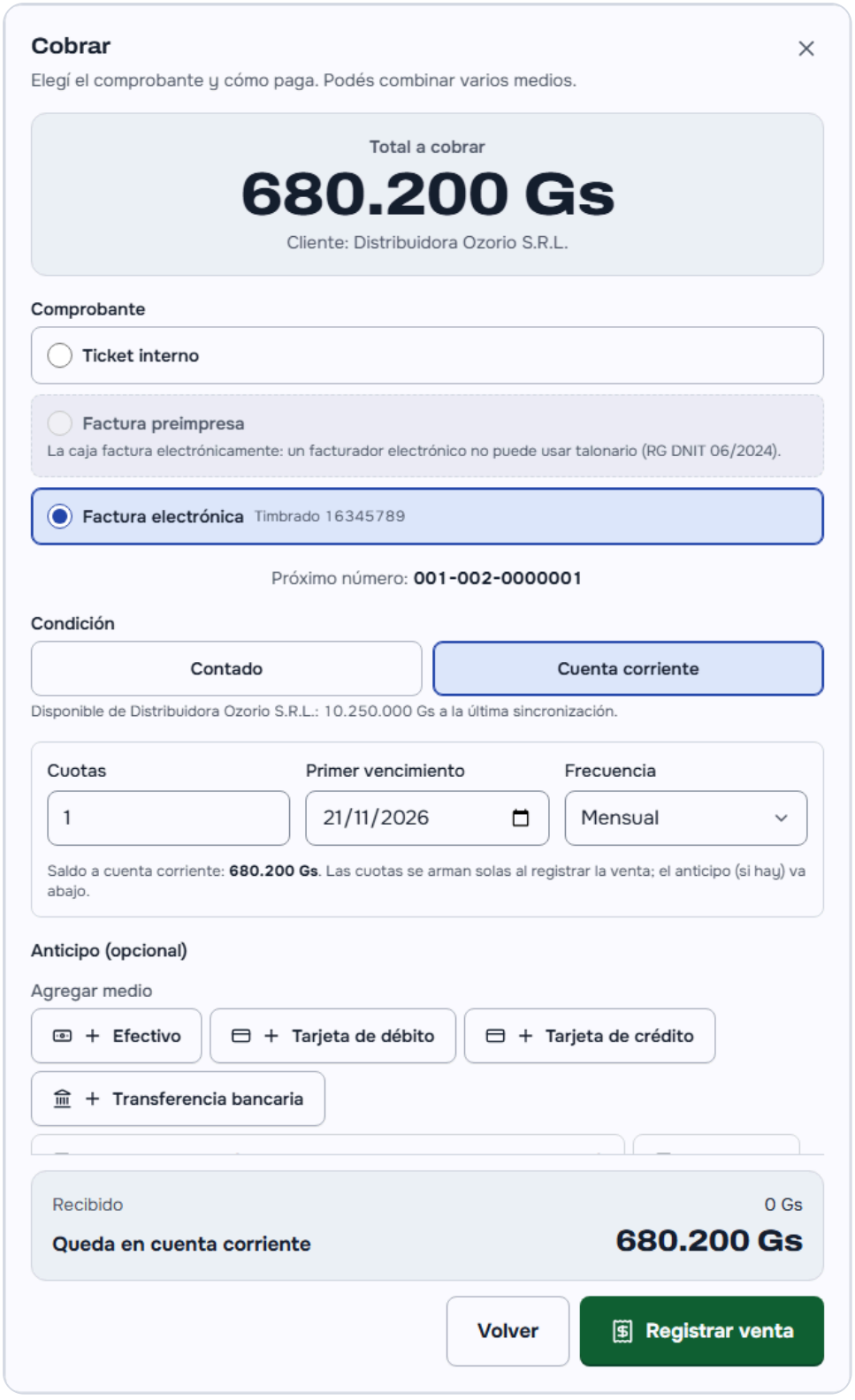


La caja con Distribuidora Ozorio S.R.L. elegida y «Lista Mayorista» a la vista: 5 bolsas de Cemento Yguazú 50 kg a 45.800 Gs, 8 barras de Hierro nervado 8 mm x 12 m a 41.400 Gs y 25 m de Cable unipolar 2,5 mm2 a 4.800 Gs el metro; total 680.200 Gs, y la grilla de la derecha también a precio mayorista

4.5 Cobrar

Cobrar → el **comprobante** (ticket interno o factura) y la **condición**: **Contado** o **Cuenta corriente**. De contado elegís **cómo paga**: efectivo (con el vuelto), tarjeta de débito o de crédito, transferencia o **varios medios juntos**; no hace falta cliente: sale a consumidor final. La billetera o QR y el **cheque** aparecen apagados: la caja todavía no los cobra (la cuenta que te pagan con cheque se cobra en **Cobranza**, sección 7.3).

Cuenta corriente (el fiado) es para el cliente con **límite de crédito**: la caja dice cuánto le queda disponible y no deja pasar el límite. Elegís cuántas **Cuotas** (una, para el fiado a fin de mes), el **Primer vencimiento** (viene a un mes) y la **Frecuencia**; si deja algo a cuenta, va en **Anticipo (opcional)**. Abajo dice cuánto **queda en cuenta corriente**, y **Registrar venta**.



«Cobrar» en la caja a Distribuidora Ozorio S.R.L.: 680.200 Gs, la factura electrónica, «Cuenta corriente» elegida con 10.250.000 Gs disponibles, una cuota mensual con el primer vencimiento el 21/11/2026, el anticipo opcional y «Queda en cuenta corriente 680.200 Gs», con «Volver» y «Registrar venta»

4.6 Cuarenta bolsas o seiscientos ladrillos: el pedido

En la caja la cantidad se escribe: tocá el número de la línea y poné **40** o **600** (hasta 99.999 por línea). Si con el número tocado pasás un código por el lector, la caja no lo toma como cantidad: la línea queda como estaba y lo volvés a pasar. Para una carga grande del corralón igual conviene que el vendedor arme

el **pedido** en el sistema (**Nuevo pedido**, en el inicio, con la lista del cliente como el presupuesto) mientras el cliente elige: la caja lo encuentra en **Pedidos** y lo cobra en un toque, sin cargar nada. Lo mismo pasa con un presupuesto aceptado (sección 5.2).

4.7 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`).

---

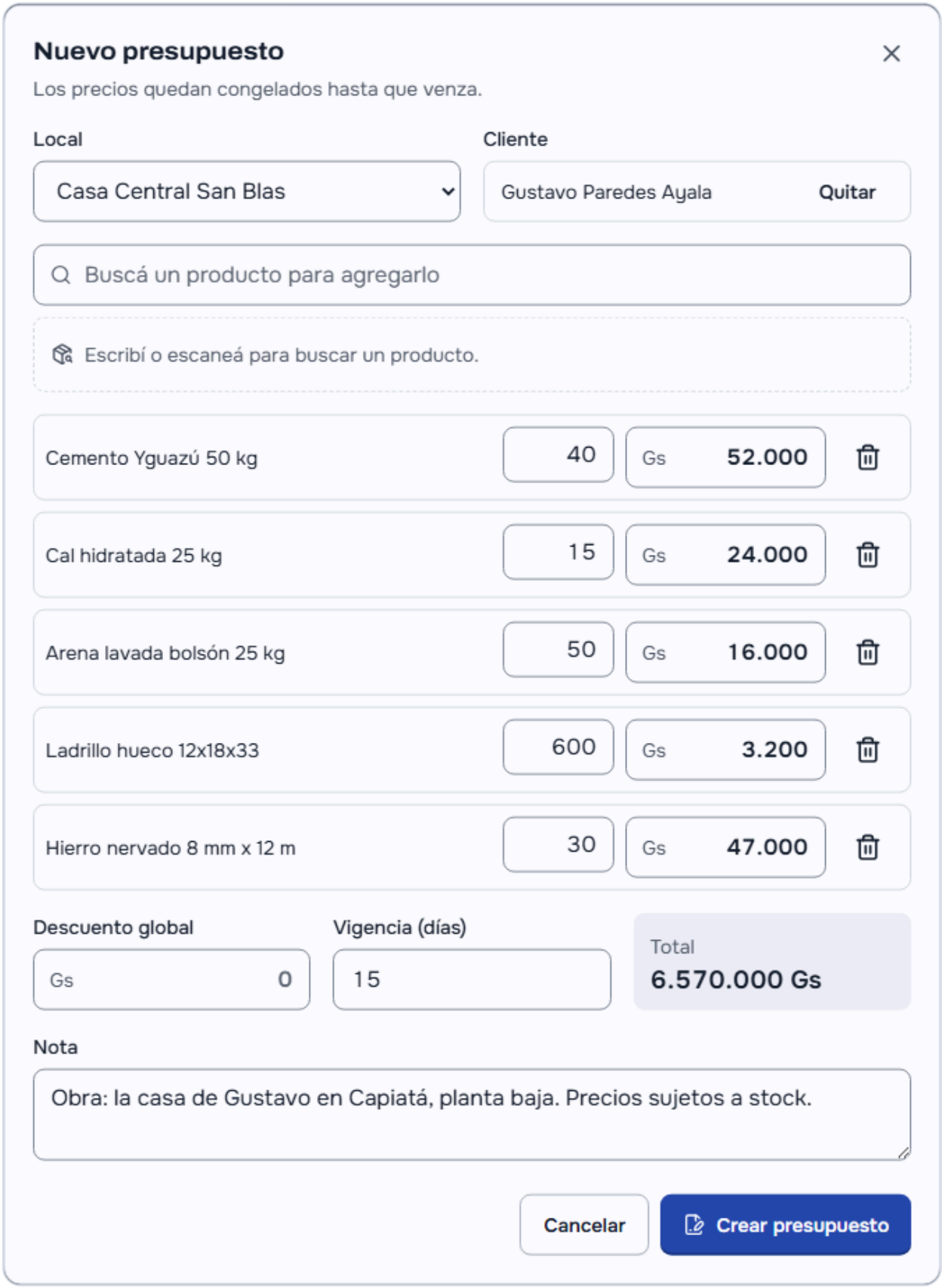
5 Presupuestos para obras

5.1 Armarlo

El que va a construir pide «¿cuánto me sale la planta baja?». **Presupuestos → Nuevo**:

1. **Cliente**: buscalo por RUC, CI o nombre (o escribí solo el nombre si no está cargado).
2. Buscá cada producto y escribí la **cantidad** y, si hace falta, el **precio**: 40 bolsas de cemento, 600 ladrillos, 30 barras de hierro.
3. **Descuento global** si le hacés uno sobre el total, **Vigencia (días)** (viene en 15) y una **Nota** («Obra: la casa de Gustavo en Capiatá, planta baja»).
4. **Crear presupuesto**.

Los precios quedan congelados hasta que venza: si mañana subís el cemento, lo que le prometiste vale mientras el presupuesto esté vigente.



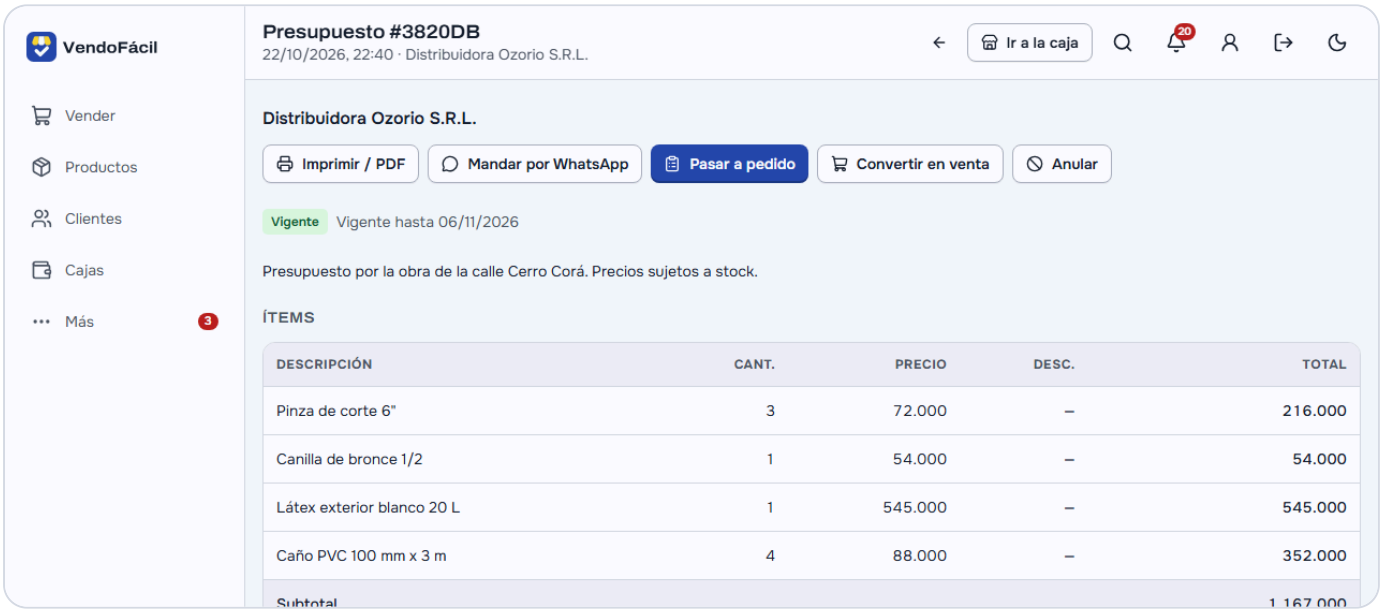
«Nuevo presupuesto» para Gustavo Paredes Ayala en la Casa Central San Blas: 40 bolsas de Cemento Yguazú 50 kg a 52.000 Gs, 15 de Cal hidratada 25 kg a 24.000 Gs, 50 de Arena lavada bolsón 25 kg a 16.000 Gs, 600 ladrillos huecos 12x18x33 a 3.200 Gs y 30 barras de Hierro nervado 8 mm x 12 m a 47.000 Gs; vigencia de 15 días, total 6.570.000 Gs, la nota de la obra y «Crear presupuesto»

> El presupuesto cotiza con **la lista del cliente**, como la caja: a la constructora mayorista, con la Mayorista (arriba del buscador dice **Cotiza con la lista Mayorista**). Si bajás a mano el precio de una línea, cuenta como descuento contra el tope del vendedor (15 %): pasado el tope no se guarda, salvo que lo haga quien puede cambiar precios.

5.2 Cuando vuelve

Lo buscás en **Presupuestos** (o en **Cajas y turnos → Presupuestos**) y lo abrís:

- **Imprimir / PDF** y **Mandar por WhatsApp**: el papel lleva la misma referencia de la pantalla y «Válido hasta el …», y el mensaje va al teléfono de su ficha con el enlace al PDF. Sirve también antes, para mandárselo apenas lo armás.
- **Pasar a pedido**: lo manda a la caja con sus cantidades y sus precios, y la caja lo cobra con su factura. Es el camino de siempre: el vendedor no toca la plata.
- **Convertir en venta**: la venta sale ahí mismo, en una caja abierta, de contado o a crédito, como **ticket interno** (la factura se emite desde la caja). Sirve para el que paga en el momento sin pedir factura.
- **Anular**: deja de poder convertirse. No toca stock ni caja.



El presupuesto #3820DB de Distribuidora Ozorio S.R.L., con el cliente en grande y los botones «Imprimir / PDF», «Mandar por WhatsApp», «Pasar a pedido», «Convertir en venta» y «Anular»; vigente hasta el 06/11/2026, con la nota «Presupuesto por la obra de la calle Cerro Corá. Precios sujetos a stock.», y sus ítems: 3 pinzas de corte, una canilla de bronce, un látex exterior de 20 L y 4 caños de PVC de 100 mm, que suman 1.167.000 Gs

Cuando pasa la fecha queda **vencido** y ya no se convierte: se hace uno nuevo con los precios de hoy. El presupuesto no mueve stock ni plata; la venta que nace de él, sí.

---

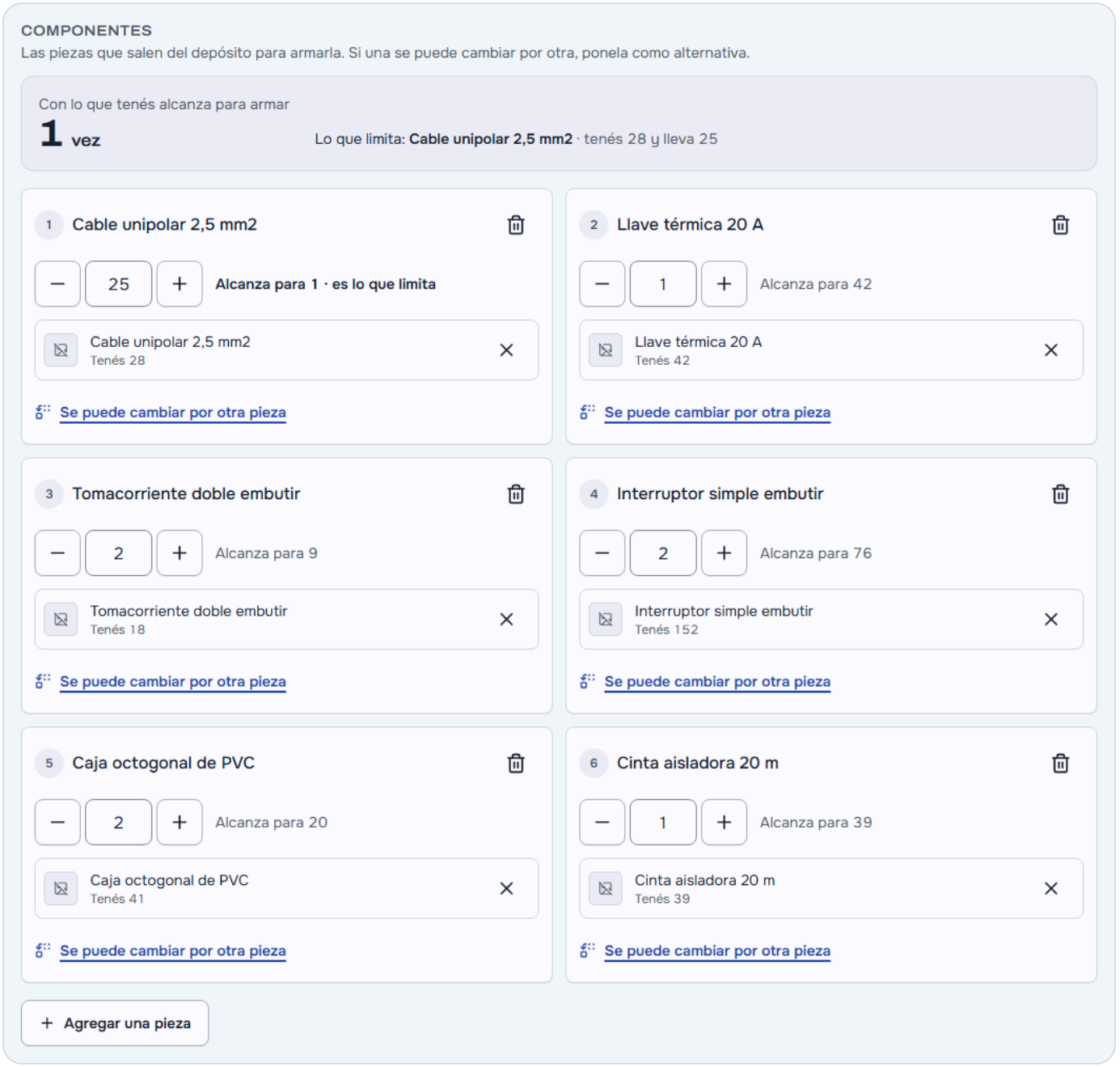
6 Kits y combos

Un **kit** es un producto con precio cerrado que lleva varios: el «Kit eléctrico para una habitación» (25 m de cable, la llave térmica, dos tomas, dos interruptores, dos cajas y la cinta), el kit de baño o el de instalación

de un tanque.

1. **Productos → Alta completa**, tipo **Kit / combo** (con el módulo de combos prendido, que el rubro trae), su precio en cada lista. Guardalo.
2. En su ficha, **Componentes** → agregá cada pieza y **cuántas lleva** (también en metros: 25 m de cable). Si una pieza se puede cambiar por otra (cualquier toma de la misma línea), ponela como **alternativa**.
3. **Guardar componentes**.

Arriba dice **«Con lo que tenés alcanza para armar N»** con el stock de hoy, y qué pieza lo limita.



Los componentes del Kit eléctrico para una habitación: «Con lo que tenés alcanza para armar 1 vez», y lo limita el Cable unipolar 2,5 mm2 (tenés 28 y lleva 25); cada pieza con cuántas lleva y para cuántos alcanza: 25 m de cable, 1 llave térmica de 20 A, 2 tomacorrientes dobles, 2 interruptores, 2 cajas octogonales y 1 cinta aisladora, cada una con «Se puede cambiar por otra pieza», y abajo «Agregar una pieza»

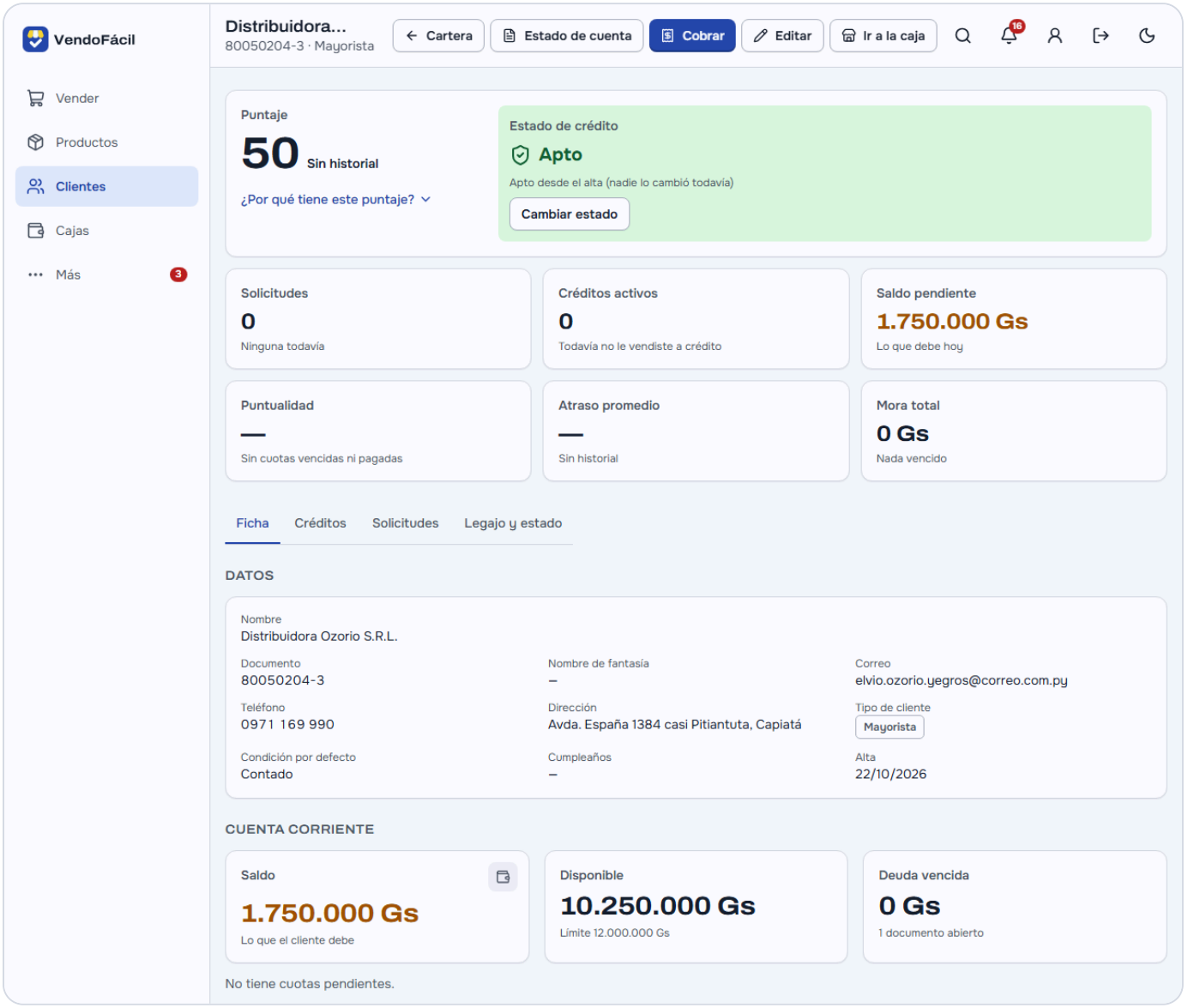
En la caja el kit se vende como un producto más, a su precio cerrado. **Todavía no descuenta sus piezas del stock** (sección 12): si armás el kit con mercadería del estante, descontala con un ajuste, o cargá el kit

con su propio stock.

7 Cuenta corriente y cobranza

7.1 El límite y la ficha

En la ficha del cliente (**Clientes**) van su **Límite de crédito** (vacío: no compra a crédito) y sus **Días de crédito** (el plazo de siempre, por ejemplo 30). La ficha muestra **cuánto debe**, **cuánto le queda disponible** y lo vencido. Lo ponen el dueño y el administrador.

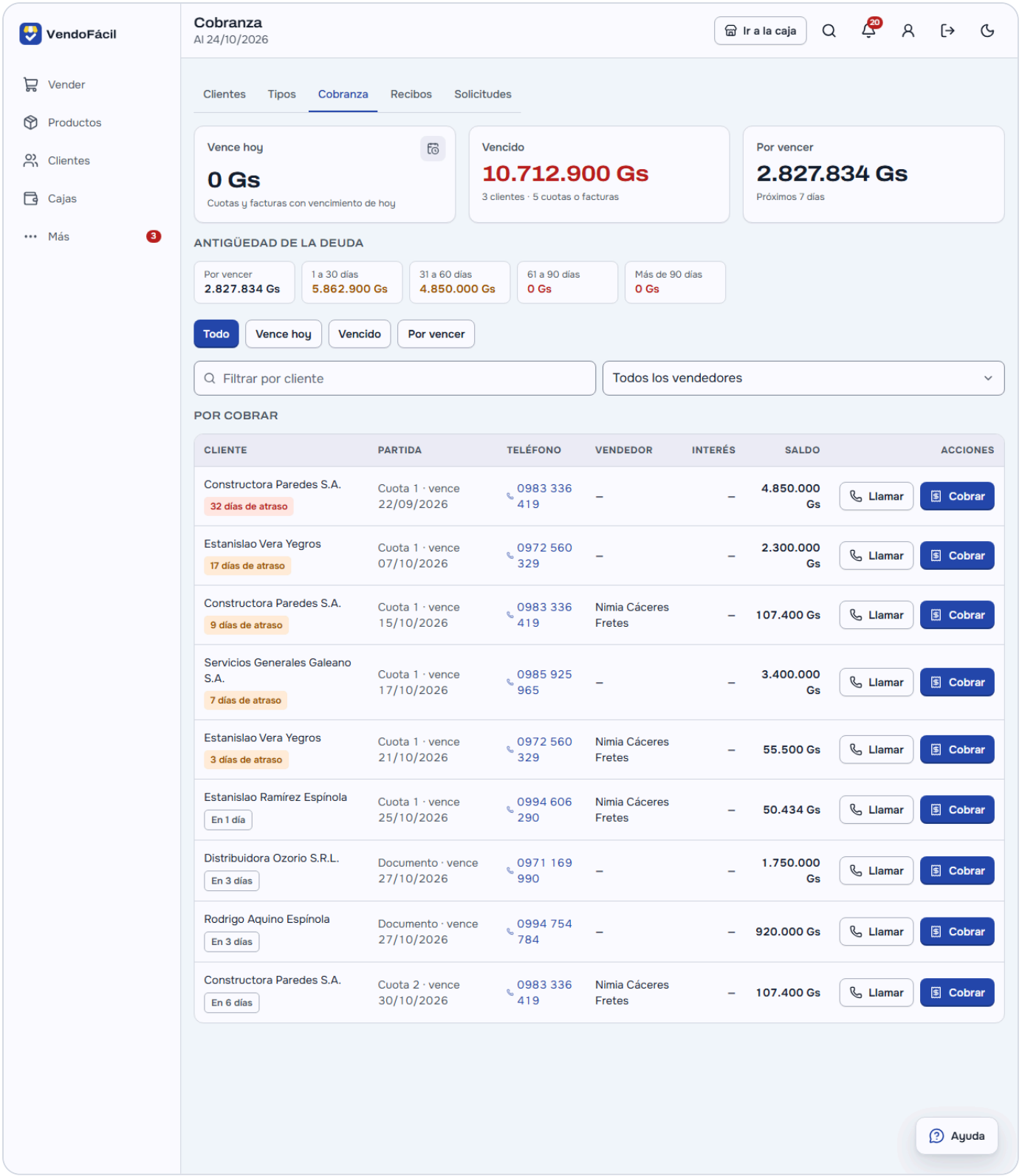


La ficha de Distribuidora Ozorio S.R.L.: Apto, con puntaje 50 sin historial, saldo pendiente 1.750.000 Gs y mora 0 Gs; sus datos con el RUC, el teléfono, la dirección en Capiatá y el tipo de cliente Mayorista; y la cuenta corriente con saldo 1.750.000 Gs, disponible 10.250.000 Gs de un límite de 12.000.000 Gs y deuda vencida 0 Gs

7.2 La Cobranza

Lo que te deben se cobra en **Cobranza**, en el sistema. Muestra **lo que vence hoy, lo vencido y lo que viene**, la antigüedad de la deuda, y cada partida con el teléfono del cliente, **Llamar** y **Cobrar**. **Cobrar**

reparte lo que trae de la deuda más vieja a la más nueva (o **Elegir yo las cuotas**) y te da el **recibo** numerado, que le mandás por WhatsApp o por correo.



Cobranza en la computadora: vence hoy 0 Gs, vencido 10.712.900 Gs con «3 clientes · 5 cuotas o facturas» y 2.827.834 Gs por vencer en los próximos 7 días; la antigüedad de la deuda; y cada partida con su cliente, sus días de atraso, su teléfono, su saldo, «Llamar» y «Cobrar», empezando por Constructora Paredes S.A. con 4.850.000 Gs y 32 días de atraso

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

7.3 Los cheques

Si el cliente te paga su cuenta con cheque, se cobra en **Cobranza**: en **Cobrar** elegís **Cheque** y anotás el **N.° de cheque**, el **Banco** y **Se cobra el** (vacío, al día; con fecha, diferido); el recibo lo guarda solo. En la caja todavía no se cobra con cheque. Los cheques que recibiste y los que diste a tus proveedores, con su fecha de cobro, están en **Más → Tesorería → Cheques**; el **flujo proyectado** te avisa si un cheque diferido te deja sin plata un día.

---

8 Compras: comprar por caja y vender por unidad

El proveedor te factura **cajas** de 12 reflectores, **cajas** de 100 tornillos o **rollos** de 100 m de cable; vos vendés de a uno o por metro. En **Compras → Nueva**, en cada línea:

- **Unidad de compra**: la del proveedor (Caja, Bolsa, o la que creaste: Rollo).
- **por envase**: cuántas trae cada una (12 reflectores, 100 metros).

Debajo de cada línea el sistema te traduce a la unidad de venta: cuántas entran al stock y a cuánto queda cada una. Es la mejor defensa contra cargar 31 donde había que cargar 372. En la compra guardada, la cantidad dice **31 (= 372)** y el costo **816.000 Gs (68.000 Gs por unidad)**: 31 cajas de 12 reflectores, a 68.000 cada uno. Al **recibir** la mercadería, el stock entra en la unidad de venta y el costo queda por unidad.



COMPROBANTE

Proveedor	Fecha	Vencimiento	Timbrado
Chacomer S.A.E.	21/10/2026	09/11/2026	15733210
Moneda	**Cotización**	**Cargada**	**Crédito fiscal**
Guaraníes	–	22/10/2026	6.835.090 Gs

Pedido de temporada de obras. Se paga con un cheque al día y uno diferido.

LÍNEAS

La cantidad va en la unidad en que facturó el proveedor; el kardex habla en unidad base.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO	IVA	RECIBIDO	TOTAL
Hidrolavadora K3 1600 W	21	1.180.000 Gs	10 %	21 Completa	24.780.000 Gs
Juego de llaves combinadas 8 piezas	27 (= 162)	930.000 Gs (155.000 Gs base)	10 %	162 Completa	25.110.000 Gs
Reflector LED 50 W	31 (= 372)	816.000 Gs (68.000 Gs base)	10 %	372 Completa	25.296.000 Gs

La compra a Chacomer S.A.E. del pedido de temporada, a crédito y recibida: la Hidrolavadora K3 1600 W por unidad (21), el Juego de llaves combinadas 8 piezas en 27 cajas (= 162) a 930.000 Gs la caja (155.000 Gs cada juego) y el Reflector LED 50 W en 31 cajas (= 372) a 816.000 Gs la caja (68.000 Gs cada reflector), todo recibido completo

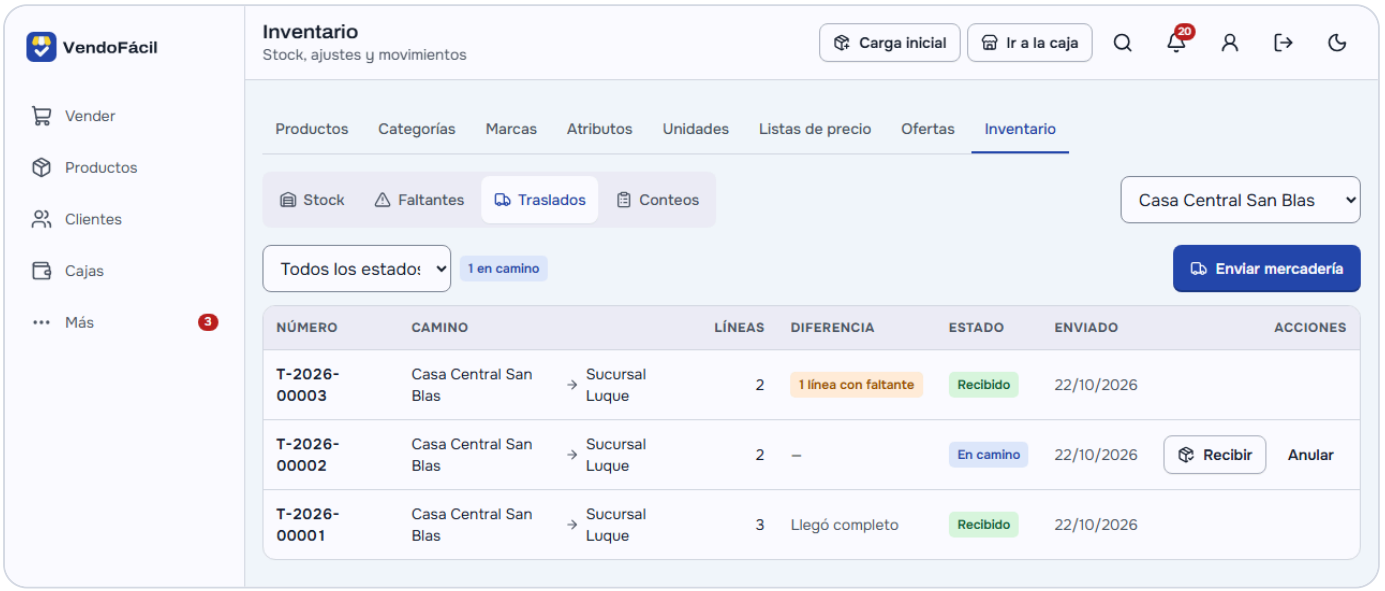
La factura a crédito del proveedor (el cemento a 30 días, la pintura a 45) queda en **Cuentas por pagar**, con su vencimiento, y se paga con **Pagar** (en efectivo, transferencia o cheque). El inicio te avisa lo que vence esta semana.

---

9 El stock: faltantes, sucursal y conteo

En **Inventario**:

- **Stock**: cada producto con su cantidad, su mínimo, su costo promedio y lo que vale; arriba, el **inventario valorizado**. **Ajustar** corrige con un motivo (una rotura, una diferencia de conteo).
- **Faltantes**: lo que está **bajo el mínimo**, para la próxima compra.
- **Traslados** (con más de un local): **Enviar mercadería a otro local**; el stock baja en el origen y queda **en camino** hasta que el otro local lo recibe y firma lo que llegó. Si falta algo, queda la diferencia con su motivo. Cada traslado tiene su remito en PDF.
- **Conteos**: **Abrir un conteo físico** de un depósito o un sector, contar y aplicar las diferencias.

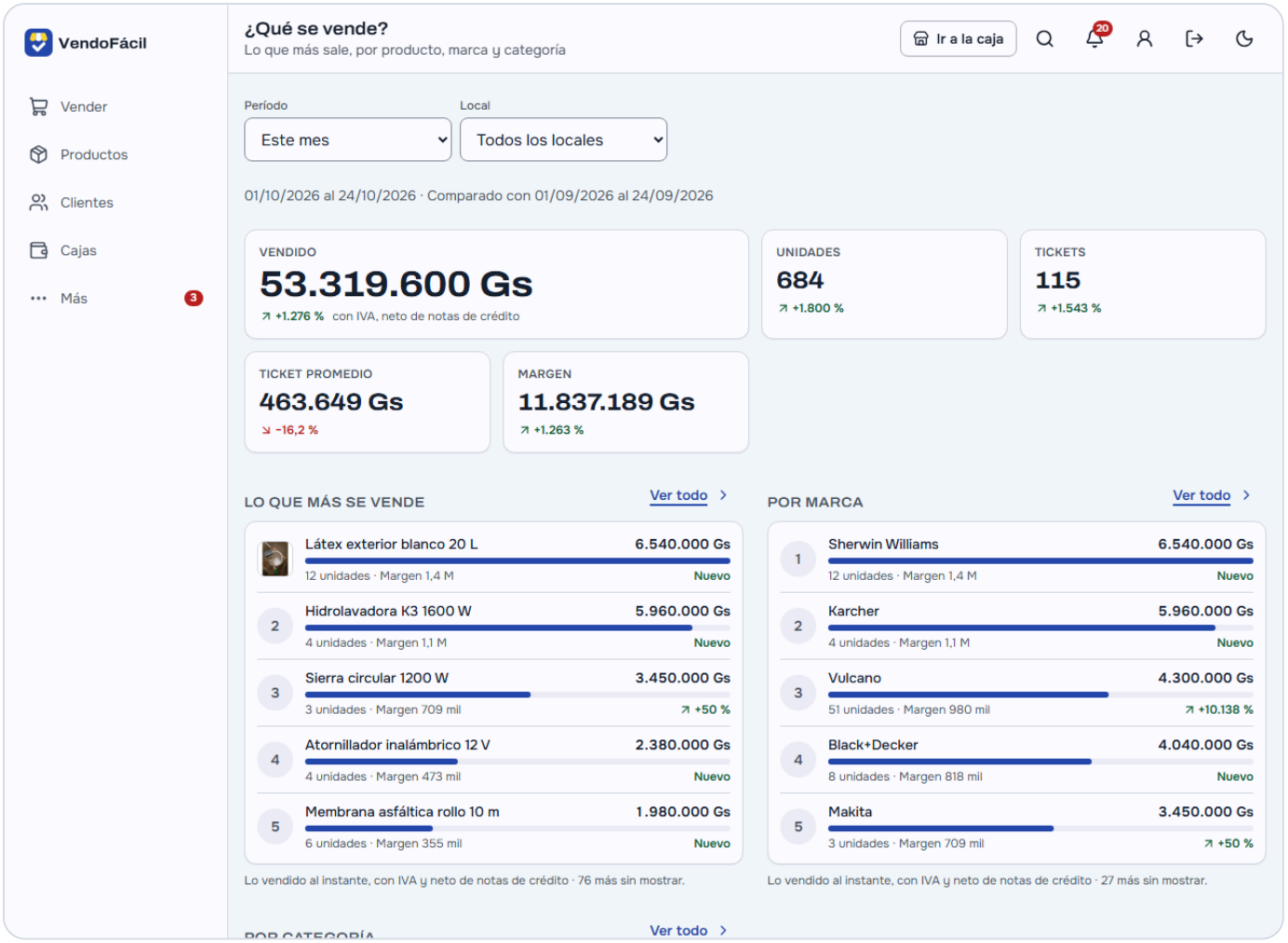


Inventario → Traslados de la Casa Central San Blas: tres traslados a la Sucursal Luque, uno recibido con «1 línea con faltante», uno en camino con «Recibir» y «Anular», y uno que llegó completo; arriba «Enviar mercadería»

---

10 Los números

- **El inicio** (tu tablero): las ventas de hoy, la caja, lo que te deben y lo que debés esta semana, el stock bajo, **«¿Cuánto gané?»** del mes y **Qué mejorar esta semana** (por ejemplo, la plata parada en productos que no se mueven).
- **Reportes → ¿Qué se vende?**: lo que más sale por producto, marca y categoría, contra el período anterior.
- **Reportes**: ventas y márgenes por categoría o por vendedor, **inventario valorizado**, **rotación**, **stock sin movimiento**, lo que te deben y lo que debés **por antigüedad**, y el IVA estimado del mes.

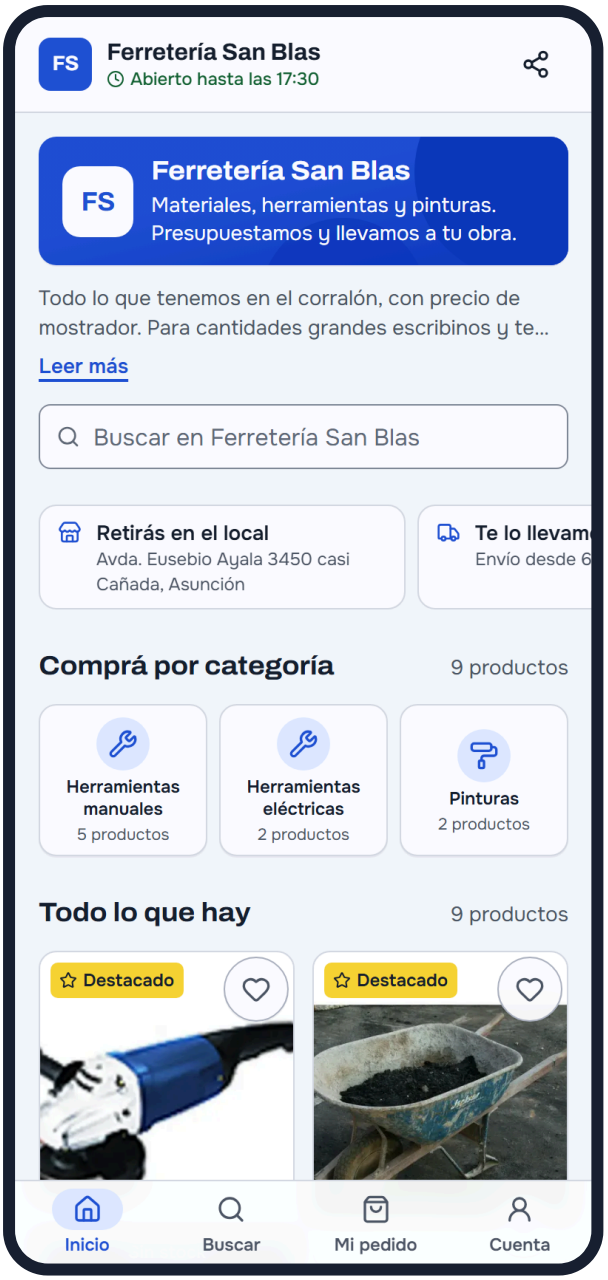


¿Qué se vende? de este mes en todos los locales: vendido 53.319.600 Gs en 684 unidades y 115 tickets, ticket promedio 463.649 Gs y margen 11.837.189 Gs; «Lo que más se vende» con el Látex exterior blanco 20 L, la Hidrolavadora K3 1600 W, la Sierra circular 1200 W, el Atornillador inalámbrico 12 V y la Membrana asfáltica rollo 10 m, y «Por marca» con Sherwin Williams, Karcher, Vulcano, Black+Decker y Makita

11 La tienda online

Si la prendés (**Mi tienda**), tus clientes ven tus productos con el precio de la lista que elijas (la Minorista en la demo) y te piden **para retirar** o **con envío**. Para un corralón el envío es el **flete de tu camión**: lo cobrás **por zona** (en la demo, Asunción a 60.000 y Gran Asunción a 90.000), con una **compra mínima** y las horas que esperás el comprobante de la transferencia (48 en la demo). El pedido te entra en **Pedidos online** y la caja lo cobra. Todo lo de la tienda (fotos, categorías, ofertas, la fecha estimada, WhatsApp) está en la guía de la tienda online.

Lo que se cobró en el mostrador también sale en tu camión si prendés el módulo **Delivery** (**Configuración → Módulos**; el rubro no lo trae): en **Ventas**, abrís la venta → **Mandar a domicilio**, con la dirección de la ficha del cliente, y el envío pasa a **Envíos del día**. La venta lo dice («Va a domicilio») y, ya entregada, no se manda otra vez.



La tienda de la Ferretería San Blas en el celular: abierta hasta las 17:30, «Materiales, herramientas y pinturas. Presupuestamos y llevamos a tu obra.», «Retirás en el local» y «Te lo llevamos», las categorías Herramientas manuales, Herramientas eléctricas y Pinturas, y los primeros productos destacados con su foto

12 Lo que todavía no hace

- **Aplicar solo el descuento del tipo de cliente.** El **Descuento (%)** del tipo queda anotado; en la caja y en el presupuesto se da a mano (sección 3.6).
- **Recalcular una lista sola cuando sube el costo.** El margen sugerido de la lista se usa al cambiar precios en masa (sección 3.7).
- **Descontar las piezas de un kit al venderlo.** El kit se cobra a su precio; sus piezas no bajan del stock.
- **Marcar «Se vende fraccionado» desde la planilla o el alta rápida.** Se tilda en la ficha (sección 3.2).

- **Precio por cantidad** (de 50 bolsas para arriba, más barato). Hoy el precio va por lista y por cliente; lo demás es un descuento en la línea, con el tope de cada uno.
- **Vender por metro o por kilo en la tienda online.** La tienda vende de a uno.
- **Cobrar con cheque o con billetera o QR en la caja.** Los botones aparecen apagados; el cheque se cobra en **Cobranza** (sección 7.3).
- **Mandar las facturas electrónicas a la DNIT** (SIFEN). Con timbrado electrónico, como en la demo, la caja arma la **Factura electrónica** con su CDC y la imprime como «Documento electrónico pendiente de transmisión»; en **Ventas**, el detalle dice **SIFEN: Pendiente**. El envío llega con la etapa de facturación electrónica: mientras tanto, hablalo con tu contador.

---

13 Preguntas que nos hacen

¿Puedo vender medio kilo de clavos? Sí: el producto tiene que estar **por kilo** y con **Se vende fraccionado**. En la caja escribís 0,5 (sección 4.3).

El rollo de cable lo compro por 100 metros: ¿cómo lo cargo? En la compra, **Unidad de compra** y cuántos metros trae; el stock entra en metros (sección 8). Si no tenés la unidad Rollo, creala en **Unidades**.

¿Cómo hago para que la constructora pague el precio mayorista sin que el cajero se acuerde? Ponela de tipo **Mayorista** en su ficha (sección 3.6). En la caja, elegila antes de cargar los productos.

Subí el minorista y el mayorista quedó igual: ¿por qué? Cada lista se sube por separado en **Cambiar precios en masa** (sección 3.7).

¿La caja funciona si se corta internet? Sí: vende con lo último que bajó (productos, precios, clientes y sus listas) y sube todo cuando vuelve la conexión.

¿El presupuesto me aparta la mercadería? No: el presupuesto no mueve stock. El stock baja con la venta.

El cliente acepta el presupuesto y quiere factura: ¿qué toco? Pasar a pedido: la caja lo cobra con factura. **Convertir en venta** lo deja como ticket interno (sección 5.2).

¿Puedo tener la sucursal con otro stock? Sí: cada local tiene su stock, su mínimo y su caja, y la mercadería se mueve con **Traslados** (sección 9).

¿Puedo cobrar con cheque? Lo que te deben, sí: en **Cobranza**. En la caja todavía no. Los ves todos en **Más → Tesorería → Cheques** (sección 7.3).

---

14 Probalo en la demo

Entrá a https://test.vendofacil.sospy.org/app. **La contraseña de todas las cuentas es `demo-2026-py`.** La demo de la ferretería no tiene PIN: la caja atiende a nombre de quien la conecta.

Rol	Cuenta
Dueño (Aníbal)	`dueno@ferreteria.test`
Administradora (Gladys)	`admin@ferreteria.test`
Cajero (Derlis)	`cajero@ferreteria.test`
Vendedora (Nimia)	`vendedor@ferreteria.test`
Contador (Teodoro)	`contador@ferreteria.test`

Lo que tiene cargado la Ferretería San Blas: 87 productos en siete categorías, con su precio Minorista y Mayorista (el mayorista, un 12 % menos), los cables por metro, el clavo y el alambre por kilo y la pintura suelta por litro; veinte clientes, cinco de ellos empresas **mayoristas** (**Distribuidora Ozorio S.R.L.**, **Comercial Galeano S.R.L.**, **Constructora Paredes S.A.**, **Constructora Rolón S.A.** y **Servicios Generales Galeano S.A.**) y nueve con cuenta corriente; un **presupuesto vigente** para la obra de la calle Cerro Corá; diez proveedores, compras recibidas por caja y el pedido de temporada pagado con dos cheques; tres cajas (mostrador, corralón y la de la **Sucursal Luque**), con la del mostrador abierta y vendiendo; traslados a la sucursal (uno en camino y uno con faltante) y conteos; y su **tienda online** con flete por zona en `/tienda/ferreteria-san-blas`. Sin kits.

Un recorrido de diez minutos:

1. Como **dueño**: **Productos** → el **Cable unipolar 2,5 mm2** (Metro, **Se vende fraccionado**, 5.500 y 4.800), **Productos → Unidades** y **Clientes → Tipos**.
2. **Listas de precio → Cambiar precios en masa**: Minorista, Construcción, 8 % → **Vista previa** (sin aplicar, si no querés cambiar la demo).
3. Como **cajero**, en `/pos`: **Entrar y elegir caja** con `cajero@ferreteria.test` → **Caja corralón** → **Mi caja → Abrir caja**.
4. **Vender** → el cable: escribí **12,5** en la cantidad; sumá el **Clavo de acero 2"** con **1,5**.
5. Sacá todo, tocá **Consumidor final** → buscá «Ozorio» → **Distribuidora Ozorio S.R.L.** (dice lista Mayorista) → cargá el **Cemento Yguazú 50 kg**: sale a 45.800 en vez de 52.000. **Cobrar → Cuenta corriente**: le quedan Gs 10.250.000 disponibles.
6. Como **vendedora** (`vendedor@ferreteria.test`): **Presupuestos** → el de la obra de la calle Cerro Corá → **Imprimir / PDF** (el papel con su referencia y hasta cuándo vale) → **Pasar a pedido**: mirá el diálogo y tocá **Cancelar**. Si tocás **Mandar a la caja**, en la caja **Pedidos** lo trae, pero cambia la demo: es el único presupuesto vigente y deja de estarlo para el que viene.
7. Como **dueño**: **Cobranza**, **Inventario → Traslados** y **Reportes → ¿Qué se vende?**.

> 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.