

Ventas a crédito

Cuenta corriente, cuotas, vencimientos y recibos

Viene en todos los planes

De un vistazo

PARA QUÉ	Vender y cobrar. Cómo cobrás en el mostrador.
EN QUÉ PLAN VIENE	Viene en todos los planes Ver los planes (https://vendofacil.sospy.org/#planes)
CÓMO SE PRENDE	Más → Configuración → Módulos, con el interruptor de «Ventas a crédito». Lo prende el dueño, o quien tenga el permiso «Encender y apagar módulos». Si lo apagás, se apaga también «Préstamos», «Asesoría jurídica», que lo necesita.
VIENE PRENDIDO EN	Boutique / indumentaria · Ferretería / construcción · Celulares y tecnología · Electrodomésticos / hogar · Repuestos de auto · Farmacia · Servicio técnico · Estación de servicio · Taller mecánico · Taller de motos · Lubricentro · Chapería y pintura · Alquiler de decoración
EN LAS GUÍAS	Taller (https://vendofacil.sospy.org/uso/taller) · Casa de repuestos (https://vendofacil.sospy.org/uso/repuestos) · Tienda de celulares (https://vendofacil.sospy.org/uso/celulares) · Alquiler de decoración (https://vendofacil.sospy.org/uso/alquiler) · Estación de servicio (https://vendofacil.sospy.org/uso/estacion) · Electrodomésticos (https://vendofacil.sospy.org/uso/electrodomesticos) · Ferretería (https://vendofacil.sospy.org/uso/ferreteria) · Farmacia (https://vendofacil.sospy.org/uso/farmacia)

Lo que suma

Al menú «Más»



Planes de cuotas (<https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/cuotas>)

Más → Configuración

Cuánto se recarga en cada plazo, por categoría, y qué se vende solo de contado.



Evaluación de crédito (<https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/evaluacion-credito>)

Más → Configuración

Si un cliente nuevo arranca Apto o En revisión, qué documentos le pedís, el garante y el aviso de la cédula.



Contratos y pagarés (<https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/contratos-y-pagares>)

Más → Configuración

El texto del pagaré y de los contratos de venta en cuotas y de préstamo, y si lo revisó tu abogado.



Cobranza (<https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas>)

Más → Clientes y cobranza

Lo que te deben, lo vencido y el cobro de la cuota con su recibo.



Recibos (<https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas/recibos>)

Más → Clientes y cobranza

Los recibos de dinero emitidos, con su reimpresión y su anulación.



Deudores (<https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas/deudores>)

Más → Clientes y cobranza

Quién te debe, cuánto vencido y desde cuándo, con su teléfono y su zona.



Cartera vieja (<https://vendofacil.sospy.org/app/cartera>)

Más → Clientes y cobranza

Los créditos de antes, de las fichas de papel: lo que deben hoy y su antigüedad.



Solicitudes de crédito (<https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/solicitudes>)

Más → Clientes y cobranza

Lo que pidieron la caja y la tienda en cuotas para clientes en revisión: aprobar o no, y las cédulas por vencer.



Ficha personal rápida (<https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/ficha-personal>)

Más → Clientes y cobranza

Cargá la ficha de papel completa: domicilio, trabajo, referencias, garante y documentos.



Cargar cliente con deuda (<https://vendofacil.sospy.org/app/cartera/cargar>)

Más → Clientes y cobranza

La cartera vieja: la ficha de papel de quien ya te debe, una detrás de otra, con sus cuotas y pagos.

En la caja y en el producto

En la caja y en el cliente: vender «a cuenta» con su límite de crédito.

Si lo apagás

Lo que te deben sigue anotado, pero mientras esté apagado no podés vender a crédito ni cobrarlo desde Cobranza.

Paso a paso

Los artículos de la ayuda de este módulo, los mismos que abre el botón «Ayuda» del sistema.

¿Qué hace la caja si el cliente está En revisión o No apto?

La caja sabe el estado de crédito de cada cliente, aunque no haya internet. Con un cliente **No apto**, **Cuenta corriente** no se puede usar: se cobra de contado. Con uno **En revisión**, la venta en cuotas pasa solo si la autoriza alguien que evalúa el crédito (el dueño, el administrador o el encargado) entrando con su PIN; si no, el cajero **manda una solicitud**. Con uno **Apto**, se vende en cuotas como siempre, hasta su límite.

Antes de cobrar

El buscador de clientes dice **En revisión** o **No apto** junto al nombre, así lo sabés antes de armar el carrito. En el cobro, el estado se mira antes que el límite: a un No apto, o a un En revisión sin autorizar, no se le pone límite desde la caja. Al lado de **Registrar venta** siempre dice por qué está apagado.

No apto

El aviso sale en rojo: «No apto para crédito. Cobralo de contado, o pedí que lo revisen». La caja no muestra el motivo, porque puede ser delicado: lo ve en la ficha quien evalúa el crédito. Para venderle en cuotas, primero alguien le cambia el estado en su ficha. Si querés que lo revisen, elegí **Cuenta corriente** y el plan, y tocá **Mandar solicitud**.

En revisión, si atiende quien puede autorizar

Si quien está en la caja evalúa el crédito, aparece la casilla **Lo revisé: autorizo esta venta en cuotas**.

Tildada, la venta en cuotas pasa (con el límite de siempre) y queda en el historial del cliente quién la autorizó. Vale solo para esa venta: el cliente sigue En revisión.

Cada venta autorizada en una caja le deja al dueño un aviso en **Conflictos**: la caja dice quién entró con su PIN, y conviene confirmarlo con esa persona. La venta vale igual.

En revisión, si atiende el cajero

La caja dice: «Está en revisión: pedile al encargado que la autorice entrando con su PIN en «Cambiar de cajero», o mandá la solicitud». Hay dos caminos:

- **Cambiar de cajero**: el cobro se cierra y el carrito queda. El encargado (o el dueño) toca su nombre, pone su PIN, abre **Cobrar** y tilda la casilla. En una caja sin PIN este botón no aparece.
- **Mandar solicitud**: elegí **Cuenta corriente** y el plan, y tocá **Mandar solicitud**. La caja dice «Solicitud enviada a las 10:32. Cuando la aprueben, el cliente va a figurar Apto en esta caja». Mientras tanto, guardá la venta **en espera**. La solicitud necesita internet; otra del mismo cliente reemplaza a la anterior y, si nadie la decide, vence a los 15 días.

Quién la decide y cómo está en «¿Cómo apruebo o rechazo una solicitud de crédito?».

Sin internet

El estado bajó con el cliente: un No apto no pasa, y un En revisión se autoriza igual con el PIN si tu negocio fía sin conexión (**Configuración del negocio → Crédito y mora → Fiar cuando no hay internet**). Si no fía sin conexión, la caja dice primero «sin conexión esta caja no vende a crédito: cobralo de contado o esperá la conexión», y no manda a buscar a nadie. Mandar la solicitud y el límite en el momento necesitan internet. Si le cambiaron el estado mientras la caja estaba sin internet, la venta sale con el que tenía y queda para revisar en **Conflictos**.

Un pedido en cuotas ya aprobado

Si ya aprobaron un pedido en cuotas de la tienda autorizando el crédito, la caja lo cobra con su plan sin pedir otra autorización, aunque el cliente siga En revisión: «está En revisión, pero este pedido en cuotas ya lo aprobaron: se cobra con su plan». Si después lo pasaron a No apto, ese pedido se cobra solo de contado.

El garante

Si tu negocio pide garante, el cobro en cuotas lo pide después del plan, con cualquier estado (ver «¿Cómo cargo el garante de una venta en cuotas?»).

🔗 Se hace en: [La caja](https://vendofacil.sospy.org/pos) (<https://vendofacil.sospy.org/pos>)

¿Cómo le digo al cliente cuánto sale en cuotas?

En la caja, debajo del precio de cada producto dice «**hasta 12x Gs 730.000**» (el plan de más cuotas) o «**Solo contado**». Para ver todos los planes, cargalo al carrito y tocá **Cuotas**, junto al total: se abre «**¿Cómo querés pagar?**» con el contado y cada plan con su cuota y su total. No hace falta elegir al cliente ni tener internet.

En el buscador y en la grilla

Cada producto con tabla dice debajo del precio «**hasta 12x Gs 730.000**». Un producto con varios colores o modelos dice «**desde 15x Gs ...**», con el más barato. Un producto marcado solo contado, o de una categoría solo contado, dice «**Solo contado**».

La tabla de un producto

Si el producto tiene colores o modelos, en la ventana donde elegís cuál está el botón **Cuotas**: muestra los planes de ese color o modelo, con su precio. Si no tiene, agregalo al carrito y mirá **Cuotas** junto al total; si al final no lo lleva, lo sacás del carrito.

La tabla del carrito

El botón **Cuotas** junto al total dice también el plan más largo («Cuotas · hasta 12x Gs 730.000») y abre la tabla del carrito entero: una sola cuota para todo. Si el carrito junta productos de tablas distintas, se ofrecen solo las cuotas que están en todas (una heladera de 2 a 15 cuotas con una notebook de 3, 6 y 12 ofrece 3, 6 y 12). Lo que se vende solo de contado va en la entrega, sin recargo, y la tabla lo dice. Siempre está además **1 cuota (sin recargo)**.

Es lo mismo que se cobra

La tabla sale de la misma cuenta que se usa al cobrar y que revisa el sistema: lo que le decís al cliente es lo que va en el ticket. Al cobrar a crédito, el cliente elige uno de esos planes (ver «¿Cómo vendo a crédito o en cuotas?»); si deja una entrega, las cuotas se recalculan sobre lo que falta.

Si no aparece nada

Sin el módulo **Ventas a crédito** o sin ninguna tabla en **Planes de cuotas**, la caja no muestra cuotas. Si cambiaron la tabla hace un momento, la caja la toma en la próxima sincronización.

🔗 Se hace en: [La caja](https://vendofacil.sospy.org/pos) (<https://vendofacil.sospy.org/pos>)

¿Cómo cobro una cuota y hago el recibo?

En **Clientes → Cobranza**, buscá la cuota y tocá **Cobrar**. Cargá lo que el cliente trae y cómo paga, y confirmá: sale un **recibo numerado**, la cuota queda pagada (o **parcial** si pagó una parte) y la plata entra a la caja abierta.

Pagos parciales

Si trae menos de lo que debe, cobrá eso: el recibo lo imputa a las cuotas de la más vieja a la más nueva y el saldo del cliente baja solo.

La mora

Si cobrás interés por atraso (**Configuración → Crédito**: tasa mensual y días de gracia), el diálogo propone cobrarlo con la cuota. **La mora se cobra primero**: de lo que trae el cliente, primero se paga el interés y el resto baja la deuda.

El recibo

En **Cobranza → Recibos** está cada recibo con las cuotas a las que se imputó, los medios de pago y la mora cobrada. Se puede **anular**: la cuota y el saldo vuelven como estaban. Cobrar lo puede hacer quien tiene el permiso de cobrar; el cajero ve la cobranza pero no siempre tiene el botón.

 Se hace en: **Cobranza** (<https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas>)

¿Cómo subo y reviso los documentos de un cliente?

En la ficha del cliente, pestaña **Legajo y estado**, tocá **Subir documento**: elegís cuál es (la cédula, el comprobante de ingreso...), sacás la foto con la cámara o elegís un archivo, y lo subís. Cada documento nace **Pendiente** hasta que alguien que evalúa el crédito lo **aprueba** o lo **rechaza** con un motivo. Qué documentos pide tu negocio se elige en **Configuración → Evaluación de crédito**.

Subir

- **Sacar foto** abre la cámara del celular o de la tablet; **Elegir archivo**, una foto o un PDF que ya tenés. Sirven JPG, PNG, WebP y PDF de hasta 12 MB. El formato HEIC no: desde el navegador, el iPhone ya manda la foto en JPG.
- Para la **Cédula (frente)**, cargá la **fecha de vencimiento**: está en el frente de la cédula paraguaya.
- Además de los que pide tu negocio, podés subir **Otro** con un nombre a elección; ese no cuenta para lo que falta.

- Si subís dos veces el mismo archivo, te dice «Ese archivo ya estaba subido» y no queda repetido.
- Entran hasta 30 documentos por cliente.

La copia limpia

Las fotos de celular traen dónde se sacaron y con qué equipo. El sistema guarda una **copia limpia**, sin esos datos, más liviana y con su miniatura, y borra la original; mientras tanto la ficha dice «Procesando...» unos segundos. Si una foto no se puede preparar, la ficha dice «No se pudo preparar esta foto para guardarla sin los datos del celular: subí otra foto». Los PDF se guardan como vienen.

Revisar: aprobar o rechazar

En **Documentos presentados**, **Revisar documentos** abre los pendientes de a uno, grandes, con **Aprobar** y **Rechazar**. Rechazar pide el motivo («Está borrosa», «No es de él», «Vencida», «Falta una parte»). Al aprobar la cédula podés cargar o corregir su fecha. Un rechazado queda en la lista con su motivo y **Subir otro**; uno aprobado se puede rechazar después (la cédula que resultó falsa) y uno rechazado, aprobar. Cada decisión queda en el historial con quién y cuándo.

Lo que falta

La ficha cuenta los **presentados**: total, aprobados, pendientes y rechazados. Debajo dice qué **falta** según lo que pide tu negocio («Falta: Cédula (dorso)») y qué está **por revisar**. Un documento que solo tiene rechazados también falta. Con todo aprobado dice «Tiene aprobados todos los documentos que pedís». Aunque falte algo, podés dejar al cliente Apto: el sistema te pregunta y lo anota.

La fecha de la cédula

Con la fecha cargada, la ficha dice «Vence el 20/05/2031», «Vence en 12 días» o «Venció el 02/10/2026»; sin fecha, «Falta cargar la fecha de vencimiento de la cédula». **Cargar la fecha** (o **Cambiar la fecha**) la pone después. Quien subió la cédula sin evaluar el crédito la puede cargar mientras espera revisión o si no tenía fecha; ya revisada, la cambia quien evalúa el crédito.

A quien evalúa el crédito le llega un aviso cuando la cédula de un cliente Apto o que te debe está por vencer, y otra vez el día que vence; la lista está en **Clientes → Solicitudes → Cédulas por vencer**. Una cédula vencida no cambia el estado: es para pedirle la nueva.

Quitar

Quitar da de baja un documento subido por error; el motivo es opcional y queda en el historial. No hay papelera: si hacía falta, se sube de nuevo.

Quién ve los documentos

Son datos personales. Las fotos y los PDF los ve solo quien tiene «Ver los documentos de los clientes»: el dueño, el administrador y el encargado, o a quien se lo des en **Usuarios y permisos**. Nunca salen por un enlace público, no quedan guardados en la computadora y el cliente no los ve, ni en el portal. Queda anotado quién abrió cada documento. El vendedor puede subir la foto de la cédula en el salón, pero

después no la ve. Aprobar, rechazar y quitar los hace quien evalúa el crédito. Hace falta el módulo **Ventas a crédito**.

🔗 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (https://vendofacil.sospy.org/app/clientes)

¿Cómo le mando el estado de cuenta a un cliente?

En la ficha del cliente, **Estado de cuenta**: saldo, vencido, por vencer, la antigüedad en cinco tramos, las cuotas abiertas y los movimientos con debe, haber y saldo. Arriba tenés **PDF**, **WhatsApp**, **Correo** y **Cobrar**.

Lo que muestra

Es la misma cuenta que usa la cobranza: lo que ves en el estado de cuenta es lo que el cliente debe, cuota por cuota. Los pagos que hizo aparecen con su recibo.

El cliente lo puede ver solo

Si le diste acceso a su cuenta corriente en el portal, el cliente ve sus cuotas y sus comprobantes desde el celular (ver «El portal del cliente»).

🔗 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (https://vendofacil.sospy.org/app/clientes)

¿Cómo sé si a un cliente le puedo vender en cuotas?

Lo dice su ficha, en **Clientes** → el cliente: arriba está su **estado de crédito** (**Apto**, **En revisión** o **No apto**) y su **puntaje** de 0 a 100. A un cliente **Apto** se le vende en cuotas hasta su límite; a uno **En revisión**, solo si alguien que evalúa el crédito autoriza esa venta; a uno **No apto**, no se le vende a crédito hasta que alguien le cambie el estado.

Los tres estados

- **Apto**: se le vende en cuotas como siempre, hasta su límite de crédito.
- **En revisión**: nadie lo revisó aún. La venta en cuotas la autoriza el dueño, el administrador o el encargado, venta por venta; o le aprueban una solicitud y queda Apto.
- **No apto**: no se le vende a crédito, ni con autorización. De contado, sí.

Un cliente nuevo nace Apto o En revisión según **Configuración** → **Evaluación de crédito**; los que ya tenías quedan Apto. Mientras nadie lo decidió, la ficha dice que está así «desde el alta».

El estado no es el límite: un cliente Apto igual necesita **límite de crédito** para comprar en cuotas. Son dos preguntas: «¿le fiamos?» (el estado, lo decide quien evalúa el crédito) y «¿hasta cuánto?» (el límite, lo ponen el dueño y el administrador).

Cambiar el estado

En la ficha, **Cambiar estado**: elegís el estado y escribís el **motivo**, que es obligatorio («Lo conocemos hace años», «Debe en dos casas»). Queda quién y cuándo, y el cambio va al historial. Si le falta algún documento de los que pide tu negocio, 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 y sin cobrar, al pasarlo a No apto o En revisión te avisa que la caja no lo va a poder cobrar a crédito. La caja ve el cambio en cuanto sincroniza.

Lo que muestra la ficha

Arriba, el puntaje grande con **¿Por qué tiene este puntaje?** (ver «¿Cómo se calcula el puntaje de crédito de un cliente?») y seis tarjetas: **Solicitudes**, **Créditos activos**, **Saldo pendiente**, **Puntualidad**, **Atraso promedio** y **Mora total**. Debajo, cuatro pestañas:

- **Ficha**: los datos y la cuenta corriente de siempre.
- **Créditos**: cada compra a crédito («Ticket #...») con su plan («12 cuotas de Gs 730.000»), las cuotas pagadas, el saldo, la próxima o la más atrasada y el garante si tuvo. Arriba, el **historial crediticio**: créditos terminados, total de créditos, 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, porque pueden ser de otra persona.
- **Legajo y estado**: el estado, la verificación de identidad, los documentos y el **historial de cambios**, del más nuevo al más viejo: cada cambio de estado, autorización, documento, verificación y solicitud, con quién y cuándo.

Los documentos y la verificación tienen su artículo: «¿Cómo subo y reviso los documentos de un cliente?» y «¿Cómo verifico el teléfono y el correo de un cliente?».

Crédito bloqueado

Si cajas sin internet le dieron crédito de más y su saldo pasó el límite, el crédito queda **bloqueado** hasta que una persona lo destrabe. En **Legajo y estado** dice por qué, con los montos de su saldo y de su límite, y el dueño o el administrador lo levantan con **Destrabar**, con un motivo. Destrabar no cambia el estado, y cambiar el estado no lo destraba.

Quién ve qué

El estado lo ve todo el equipo, también en la caja. El puntaje, las tarjetas y las pestañas, quien ve los saldos de los clientes. El **motivo** del estado, la **verificación** y el **historial de cambios**, solo quien evalúa el crédito: el dueño, el administrador y el encargado, o a quien le des «Evaluar el crédito de los clientes» en **Usuarios y permisos**. Las fotos y los PDF del legajo, solo quien tiene «Ver los documentos de los clientes». El cliente no ve nada de esto, ni en el portal. Hace falta el módulo **Ventas a crédito**.

🔗 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (<https://vendofacil.sospy.org/app/clientes>)

¿Cómo cargo el garante de una venta en cuotas?

Si tu negocio pide garante, en el cobro a crédito de la caja, después de elegir el plan, aparece el bloque **Garante**: cargás su **nombre** y su **cédula**, y si querés su **teléfono** y la **relación** («hermano», «patrón»). Si es **obligatorio** para ese monto, la venta no se registra sin él; si es **opcional**, tocás **Agregar garante** solo cuando el cliente trae uno.

Cuándo lo pide

Lo decide **Configuración → Evaluación de crédito**:

- **No se pide**: la caja no pregunta nada. Es como viene.
- **Opcional**: en la venta en cuotas aparece **Agregar garante**; con **Sin garante** lo sacás.
- **Obligatorio**: aparece **Garante (obligatorio)** con «Este negocio pide un garante para vender en cuotas».

Con **Obligatorio desde** un monto, se exige cuando lo que queda en cuotas (después de la entrega) llega a ese monto, y debajo queda opcional. Con Gs 5.000.000, la heladera de Gs 8.760.000 en cuotas no se cobra sin garante («Este negocio pide un garante para financiar desde Gs 5.000.000»); la licuadora en 3 cuotas, sí.

Los datos

- **Nombre del garante** y **Cédula del garante** son obligatorios. La cédula va de 5 a 10 números, con o sin puntos, o el RUC con su dígito (80012345-6).
- **Teléfono** y **Relación** son opcionales.
- El garante **no puede ser el mismo cliente**: la caja lo avisa.

Funciona sin internet: la caja ya tiene la configuración de tu negocio.

Dónde queda

El garante es **de esa venta**, no del cliente: sale en el detalle de la venta y en la ficha del cliente, en la pestaña **Créditos** y en **Legajo y estado**. El garante no se evalúa: no tiene estado ni puntaje. Si además pedís **Documentos del garante** (su cédula o lo que firmó), se suben al legajo del cliente como cualquier documento (ver «¿Cómo subo y reviso los documentos de un cliente?»).

En el presupuesto y en la tienda

Al **Convertir en venta** un presupuesto a crédito, el diálogo pide el mismo garante. En la tienda online el pedido en cuotas llega sin garante: si hace falta, lo cargás en la caja cuando cobrás el pedido.

Si llega sin garante

Si una caja sin la configuración al día (o 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», para que consigas sus datos.

🔗 Se hace en: [La caja](https://vendofacil.sospy.org/pos) (https://vendofacil.sospy.org/pos)

¿Cómo le pongo o le subo el límite de crédito a un cliente?

El límite de crédito es lo máximo que un cliente te puede deber entre todo; sin límite no compra a crédito. Se pone en su ficha (**Cientes** → el cliente → **Editar** → **Límite de crédito**) o en el momento de venderle: en el cobro de la caja, con **Guardar límite** o **Subir el límite a Gs ...**, sin salir de la venta.

En la caja

Al cobrar, si el cliente no tiene límite, debajo de **Contado** y **Cuenta corriente** aparece el aviso «... no tiene límite de crédito: ponéseto acá y seguí con la venta», con el campo **Límite de crédito** y **Guardar límite**. Lo guardás y **Cuenta corriente** se prende enseguida, sin esperar la sincronización. Si tiene límite pero **no le alcanza**, el aviso dice cuánto tiene disponible y cuánto deja la venta, y ofrece **Subir el límite a Gs ...** con lo justo, redondeado para arriba a los cien mil. Las dos cosas necesitan internet.

En el sistema

Al **Convertir en venta** un presupuesto a crédito, al revisar un **pedido en cuotas** de la tienda online y al aprobar una **solicitud de crédito**, si el cliente no tiene límite o no le alcanza, aparece el mismo aviso con **Poner límite** o **Subir el límite a Gs ...**. En el presupuesto, mientras falte, **Convertir en venta** queda apagado con el motivo al lado («No tiene límite de crédito...»).

Quién puede

Poner o subir límites pide el permiso de dar crédito y el de editar clientes: el dueño y el administrador los traen; a otra persona se los das en **Usuarios y permisos**. En la caja cuenta el permiso de quien está atendiendo, y el cambio queda anotado a su nombre. Quien no lo tiene ve «Pedile al dueño o a un administrador que le ponga un límite de crédito en Cientes».

El límite y el estado

Si tu negocio evalúa el crédito, son dos cosas aparte: el **estado** (Apto, En revisión o No apto) dice si le fiás, y el **límite**, hasta cuánto. El encargado puede dejar a un cliente Apto o aprobar su solicitud, pero no ponerle límite: si el límite no alcanza, la caja igual no le vende en cuotas hasta que el dueño o un administrador se lo pongan. A un cliente No apto no se le pone límite desde la caja.

No hay «por esta vez»

El límite queda puesto y vale para las próximas compras. A quien se atrasa se lo podés bajar, o dejar vacío para que no compre más a crédito. Si su saldo pasó el límite (por ventas de cajas sin internet), la caja dice

que su crédito está bloqueado: el dueño o el administrador lo destraban en su ficha, en **Legajo y estado** → **Destruir**, con un motivo.

🔗 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (https://vendofacil.sospy.org/app/clientes)

¿Cómo se calcula el puntaje de crédito de un cliente?

El puntaje va de 0 a 100 y sale **solo de cómo te pagó a vos**: sus cuotas en tu negocio, nunca las de otro comercio ni Informconf. Se calcula de nuevo cada vez que abrís la ficha. Un cliente nuevo arranca en **50 · Sin historial**. El puntaje **no decide solo**: te ayuda a decidir el estado (Apto, En revisión o No apto), que lo pone una persona.

Las cinco partes

Qué mira	Puntos
Puntualidad: de lo que valen sus cuotas, cuánto pagó a tiempo (con los días de gracia de Crédito y mora)	hasta 40
Atraso promedio: los días que tardó en pagar cada cuota (30 días o más de promedio, cero)	hasta 20
Mora hoy: si tiene algo vencido (nada vencido, 20; la cuota más vieja con 60 días o más, cero)	hasta 20
Créditos terminados: con 3 o más, los 10 puntos	hasta 10
Lo que ya pagó: de lo que le tocaba pagar hasta hoy, cuánto pagó	hasta 10

Qué cuotas cuentan

Solo las que **ya vencieron o ya pagó**: las cuotas por vencer no suman ni restan, así que sacar un crédito nuevo no le baja el puntaje. Cada cuota **pesa lo que vale**: pagar tarde una cuota de Gs 10.000 casi no lo mueve; pagar tarde la de la heladera, sí. Una cuota pagada **el mismo día de la venta** no cuenta (es como contado), y un crédito cuenta como terminado si tuvo 2 cuotas o más, o si era a fin de mes.

Con poca historia, cerca del medio

Pocas cuotas dicen poco, así que el puntaje se queda cerca de 50 hasta que el cliente muestra cómo paga. Cuenta entero recién cuando tiene **6 cuotas** para mirar, **6 meses** desde su primer crédito y **Gs 3.000.000** que ya le tocaba pagar; antes cuenta solo una parte. Así nadie arma un «A» con unas compritas pagadas en la semana: seis de Gs 10.000 pagadas al día siguiente dan **51 · C**.

Los niveles

- **A · Muy bueno**: de 80 a 100.

- **B • Bueno:** de 65 a 79.
- **C • Medio:** de 45 a 64 (el cliente nuevo, con 50, cae acá).
- **D • Bajo:** menos de 45.

«¿Por qué tiene este puntaje?»

En la ficha, ese botón abre las cinco partes con sus números. Por ejemplo: «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)»: ese cliente tiene **94 • A**. Debajo dice cuánto de su historial cuenta («El puntaje sale entero de su historial...» o «Su historial cuenta el 17 %...»). Uno que pagó una cuota a tiempo y otra 12 días tarde, y no pagó las siguientes (la más vieja venció hace 75 días), tiene **19 • D**.

La fecha de los pagos

Una cuota cuenta como pagada **el día del recibo**. Si el recibo se carga con una fecha de hace más de 3 días, esa fecha vale para el puntaje 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 la mora no cambian: cambia solo si la cuota cuenta como pagada a tiempo.

Quién lo ve

Quien ve los saldos de los clientes, en la ficha y en **Clientes → Solicitudes**. El cliente no lo ve nunca, y no baja a la caja: la caja decide con el estado. Hace falta el módulo **Ventas a crédito**.

 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (<https://vendofacil.sospy.org/app/clientes>)

¿Quién me debe? La cobranza del día

Clientes → Cobranza muestra, a la fecha de hoy, lo que **vence hoy**, lo **vencido** y lo **por vencer**, la antigüedad de la deuda y la lista de cuotas por cobrar de la más vieja a la más nueva, cada una con su atraso en días, el teléfono y los botones **Llamar** y **Cobrar**. La tarjeta **Vencido** cuenta solo lo atrasado, por ejemplo «3 clientes · 5 cuotas o facturas»: una cuota que vence en el día todavía no está vencida. Sin nada atrasado dice «Nada vencido».

Para mirar el total

- **Reportes → Cuentas por cobrar por antigüedad:** lo que deben los clientes repartido en tramos (al día, 1 a 30, 31 a 60, 61 a 90 y más de 90 días), por cliente, vendedor o local.
- En **Clientes**, el filtro «Con deuda» o «Vencidos» deja solo a los que deben.
- En el tablero, la tarjeta de cobros dice lo que vence hoy y lo ya vencido.

Consejo

Cuanto más vieja la deuda, más cuesta cobrarla. Empezá por los atrasos nuevos y los montos grandes. «Qué mejorar» te avisa cuando lo vencido se acumula.

 Se hace en: **Cobranza** (<https://vendofacil.sospy.org/app/cobranzas>)

¿Cómo apruebo o rechazo una solicitud de crédito?

En **Cientes** → **Solicitudes** están las solicitudes de crédito que esperan una respuesta: las que manda la caja cuando un cliente **En revisión** o **No apto** quiere llevar algo en cuotas, y los pedidos en cuotas de la tienda online. Las de la caja las aprobás o no ahí mismo; las de la tienda se deciden en su pedido. Cuando llega una de la caja, te avisamos.

Pendientes

La pestaña **Pendientes** (con el número de las que esperan) muestra la más vieja primero, con el cliente, su estado y su puntaje, cuánto financia, el plan («heladera en 12 cuotas de Gs 730.000»), de dónde vino, quién la mandó y hace cuánto. **Ver su ficha** te lleva a su **Legajo y estado** para mirar sus documentos y su historial antes de decidir. Una de la tienda tiene **Abrir el pedido**: ahí se aprueba con su plan y sus números de serie. Si el que pidió en la tienda no tiene ficha pero escribió la cédula de un cliente tuyo, la fila muestra el estado y el puntaje de esa ficha y avisa: «Mirá que sea la misma persona».

Aprobar

Aprobar muestra lo que financia y el plan, y te avisa si le falta algún documento (podés aprobar igual: queda anotado en su historial). Escribí una nota si querés («Trabaja en la ANDE hace 10 años») y tocá **Aprobar y dejarlo Apto**. El cliente queda **Apto para cualquier compra**, no solo para esa, con el motivo «Aprobó la solicitud del 19/10 (...)». Lo que después frena la caja es su límite de crédito.

El límite al aprobar

Si no tiene límite o no le alcanza para lo que pidió, el mismo diálogo lo ofrece: quien puede dar crédito lo pone o lo sube ahí mismo. Si vos no podés (el encargado no pone límites), dice «Queda Apto, pero la caja no le vende en cuotas hasta que el dueño o un administrador le ponga el límite». En ese caso no ofrece avisarle al cliente: avísale recién cuando tenga el límite.

Avisarle al cliente

Con el límite que alcanza, la caja lo deja pasar en cuanto sincroniza y aparece **Avisale por WhatsApp**: «Hola Juan, tu crédito en Electro Hogar está aprobado: pasá cuando quieras». Si su teléfono no es un celular, no aparece. El cajero cobra la venta en cuotas como a cualquier cliente Apto.

No aprobar

No aprobar pide **Por qué no se aprueba**: queda en su historial y el cliente no lo ve. La casilla **Dejarlo No apto** además le cambia el estado: la caja no le va a poder vender a crédito, ni con la autorización del encargado, hasta que alguien lo cambie en su ficha. Sin tildarla, el cliente sigue como estaba.

Decididas y vencidas

Una solicitud de la caja vence a los **15 días** sin decidirse: ya no se aprueba, la caja tiene que mandar otra. Si la caja manda una nueva del mismo cliente, reemplaza a la anterior. La pestaña **Decididas** muestra las de los últimos 90 días, con quién y cuándo las decidió.

Cédulas por vencer

La pestaña **Cédulas por vencer** lista los clientes Apto o que te deben con la cédula vencida o por vencer (dentro de los días de aviso de tu configuración). Te llega además un aviso cuando una entra en ese plazo y otra vez el día que vence. Una cédula vencida no cambia el estado: es para pedirle la nueva y cargarla en su ficha.

Quién puede

Las solicitudes las deciden quienes evalúan el crédito: el dueño, el administrador y el encargado. Poner o subir el límite sigue siendo del dueño y del administrador. Hace falta el módulo **Ventas a crédito**.

🔗 Se hace en: [Solicitudes de crédito](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/solicitudes) (https://vendofacil.sospy.org/app/clientes/solicitudes)

¿Cómo vendo a crédito o en cuotas?

En la caja, cargá los productos, elegí al cliente (con nombre, cédula y límite de crédito), tocá **Cobrar** y en **Condición** elegí **Cuenta corriente**. Si tu negocio tiene planes de cuotas, aparece «¿En cuántas cuotas?» con cada plan ya calculado («12x Gs 730.000 · total Gs 8.760.000 (+46,24 %)»): el cliente elige, revisás el **Primer vencimiento** y tocás **Registrar venta**. Las cuotas se arman solas.

El cliente

Con **Consumidor final** no se vende a crédito: tocá el cliente arriba del carrito y buscalo, o **Crear cliente nuevo** (con internet, **Buscar en la DNIT** te trae su nombre y su RUC). Además necesita **límite de crédito**: si no lo tiene o no le alcanza, el cobro lo dice en un aviso debajo de **Cuenta corriente**, y quien tiene permiso lo pone ahí mismo con **Guardar límite** o **Subir el límite a Gs ...** (con internet). Si no, el aviso dice «Pedile al dueño o a un administrador que le ponga un límite de crédito en Clientes». Ver «¿Cómo le pongo o le subo el límite de crédito a un cliente?».

Si el cliente no está Apto, o hace falta garante

Si tu negocio evalúa el crédito, el cliente además tiene que estar **Apto**: el buscador marca **En revisión** o **No apto** junto al nombre. Con uno En revisión la venta en cuotas la autoriza quien evalúa el crédito, entrando con su PIN, o se manda la solicitud; con uno No apto se cobra de contado (ver «¿Qué hace la caja si el cliente está En revisión o No apto?»). Si tu negocio pide garante, el cobro lo pide después del plan (ver «¿Cómo cargo el garante de una venta en cuotas?»).

Elegir el plan

Cada botón es un plan de la tabla, con su cuota, su total y su recargo. Siempre está también **1 cuota de Gs ... (sin recargo)**, el fiado a fin de mes. Elegido el plan, el precio de cada producto sube según su tabla hasta que la venta suma justo las cuotas: la factura sale con el precio en cuotas y el IVA sobre ese precio, sin una línea aparte de recargo. Volviendo a **Contado** vuelven los precios de contado. Si dice «Calculando las cuotas de este carrito...», esperá un momento: está leyendo la tabla de cada producto.

El primer vencimiento

Viene a un mes y las cuotas son mensuales. Lo podés mover hasta un mes y medio (la caja dice «Hasta el ...»); más lejos lo autoriza quien puede hacer descuentos mayores.

La entrega

Si el cliente deja algo hoy, cargalo en **Anticipo (opcional)** como un pago más: el recargo va solo sobre lo que se financia y los planes se recalculan. Lo que se vende **solo de contado** se paga en la entrega, sin recargo: si la entrega no llega, el aviso dice el mínimo y **Cobrar la entrega de Gs ...** la pone.

Otros casos

- **Otro plan** (otras cuotas, o menos recargo que la tabla) le aparece solo a quien puede dar descuentos grandes, y queda marcado como plan a medida.
- Si el carrito junta productos **sin ningún plan en común**, la caja lo dice: cobralos por separado.
- Con una **seña** a favor y productos con tabla, el resto va en una sola cuota: si quiere cuotas, cobralo sin la seña.
- **Sin ninguna tabla cargada**, la caja vende como antes: escribís las **Cuotas** (de 1 a 60), el primer vencimiento y la **Frecuencia** (mensual, quincenal o semanal), sin recargo.

Un pedido que trae su plan

Un pedido en cuotas ya aprobado (el de la tienda online, por ejemplo) llega a la caja con su plan: la barra dice «plan del pedido: 12x Gs ...» y el cobro ofrece **solo ese plan**, aunque la tabla haya cambiado. Si el cliente prefiere, se cobra de contado; con otro plan, no.

Si la caja dice que los precios no son los de la tabla

Si cambiaron la tabla mientras cobrabas, la venta no se registra y la caja dice «Los precios en cuotas no son los de la tabla del negocio...»: volvé a elegir el plan. Si la caja no muestra la lista de planes, recargá la página.

Lo que queda armado

El ticket sale a crédito con el bloque **Plan de pago**: el precio de contado, la entrega, «12 cuotas mensuales de Gs 730.000», el total en cuotas y el primer y el último vencimiento. Las cuotas quedan en la ficha del cliente y en su portal, ordenadas por vencimiento, y suman exactamente el saldo.

Sin internet

Ver las cuotas, elegir el plan y cobrar a crédito andan sin internet, si tu negocio deja fiar sin conexión (**Configuración del negocio → Crédito y mora → Fiar cuando no hay internet**). Poner o subir el límite y buscar en la DNIT, no.

 Se hace en: [La caja](https://vendofacil.sospy.org/pos) (<https://vendofacil.sospy.org/pos>)

¿Cómo verifico el teléfono y el correo de un cliente?

En la ficha del cliente, pestaña **Legajo y estado**, está el bloque **Verificación de identidad**. **Escribir por WhatsApp** le manda un mensaje para confirmar su número y, según responda, tocás **Contesta** o **No contesta**. Con el correo, **Es suyo** o **No es suyo**. Queda la fecha y quién lo marcó.

El teléfono

Primero dice si el número tiene **formato válido**: un celular paraguayo (0981 123 456, también con +595 adelante) tiene WhatsApp; un fijo dice «Formato válido, es un fijo: no tiene WhatsApp»; lo demás, «Formato no válido». **Escribir por WhatsApp** abre WhatsApp con el mensaje armado, con su nombre y el de tu comercio: «Hola Juan, te escribimos de Electro Hogar para confirmar tu número. ¿Nos contestás este mensaje?».

Después marcás **Contesta** o **No contesta**, y la ficha muestra, por ejemplo, «Contesta · 19/10 por Ana Ruiz». La verificación vale para ese número: si cambian el teléfono de la ficha, vuelve a «Sin verificar (el teléfono cambió desde la última verificación)». Sin teléfono dice «No tiene teléfono cargado»: cargalo con **Editar**.

El correo

Es suyo o **No es suyo**, igual que el teléfono, y también vale para ese correo. Si el cliente tiene cuenta en el portal con ese mismo correo confirmado, ya dice «Verificado por el portal» sin que toques nada.

El resumen

Arriba del bloque, la verificación dice una de tres cosas:

- **Completa:** todos los documentos que pedís aprobados, la cédula vigente con su fecha, el teléfono «Contesta» y el correo, si tiene, suyo.
- **Con problemas:** algún documento rechazado, la cédula vencida, «No contesta», «No es suyo» o un teléfono con formato no válido.
- **Pendiente:** lo demás, con la lista de lo que falta («Falta cargar la fecha de vencimiento de la cédula», «Teléfono sin verificar»).

Como el puntaje, la verificación no cambia el estado sola: te ayuda a decidirlo. Los documentos se suben y se revisan en el mismo bloque (ver «¿Cómo subo y reviso los documentos de un cliente?»).

Quién puede

Marcar y ver la verificación es de quien evalúa el crédito: el dueño, el administrador y el encargado, o a quien le des «Evaluar el crédito de los clientes» en **Usuarios y permisos**. El cajero y el vendedor no la ven. Hace falta el módulo **Ventas a crédito**.

🔗 Se hace en: [Clientes](https://vendofacil.sospy.org/app/clientes) (<https://vendofacil.sospy.org/app/clientes>)

¿Cómo configuro la evaluación de crédito?

En **Configuración → Evaluación de crédito** decidís con qué estado nace cada cliente nuevo, qué documentos le pedís, cuándo hace falta un garante y cuántos días antes te avisamos que vence una cédula. Se guarda todo junto con **Guardar**, y la caja lo recibe en la próxima sincronización. La tabla de cuotas no se toca: está en **Planes de cuotas**.

Si no configurás nada

Los clientes nacen **Apto**, no se pide ningún documento ni garante, y la caja fía como siempre, hasta el límite de cada uno. Así sigue andando un negocio que ya vendía a crédito antes de la evaluación.

Lo recomendado

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** (la de consulta y reporte), garante **opcional** y el aviso de la cédula **30 días** antes. No borra los documentos propios que ya sumaste. Después lo ajustás y tocás **Guardar**; **Deshacer** vuelve a lo guardado.

Cómo arranca un cliente nuevo

- **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 alguien que evalúa el crédito (el dueño, el administrador o el encargado) lo revise y lo deje Apto, o autorice esa venta con su PIN. Es lo recomendado si vendés en cuotas a gente que no conocés.

Vale para todos 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.

Qué documentos pedís

Los cinco de siempre, con una casilla cada uno: **Cédula (frente)** (con su fecha de vencimiento), **Cédula (dorso)**, **Comprobante de ingreso**, **Factura de luz o agua** y **Documentos del garante**. Si querés confirmar mejor quién es, también podés tildar **Selfie con la cédula**, **Video de identidad** (unos 30 segundos diciendo su nombre y su cédula) y **Autorización firmada**; sin tildarlos se pueden subir igual, pero no cuentan como falta. La autorización firmada cuenta como presentada si el papel está aprobado en el legajo o si la anotaste firmada en la ficha. Con **Agregar otro** sumás los tuyos con su nombre («Recibo de sueldo», «Certificado de trabajo»), hasta diez; si después le cambiás el nombre a uno, lo que ya subieron sigue contando.

La ficha de cada cliente dice cuáles trajo, cuáles faltan y cuáles están por revisar. Que falte un documento no frena la caja: lo que frena es el estado. Al dejar Apto a alguien a quien le falta algo, el sistema pregunta y lo anota (ver «¿Cómo subo y reviso los documentos de un cliente?»).

El garante

- **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. Con **Obligatorio desde (lo financiado)** lo pedís solo desde un monto: con Gs 5.000.000, para la heladera de 8 millones sí y para la licuadora en 3 cuotas no; por debajo, queda opcional. En cero, siempre.

El garante es de la venta: nombre, cédula y, si querés, teléfono y relación (ver «¿Cómo cargo el garante de una venta en cuotas?»).

El aviso de la cédula

Avisame cuántos días antes de que venza: te avisamos a vos y a quien evalúa el crédito cuando la cédula de un cliente Apto o que te debe entra en ese plazo, y otra vez el día que vence. En cero, sin aviso. Las cédulas por vencer están también en **Clientes → Solicitudes**.

Lo que hace falta

El módulo **Ventas a crédito** prendido. La configuración la cambian el dueño y el administrador; si alguien guardó mientras la editabas, la pantalla te pide **Recargar. Crédito y mora** muestra un resumen («Clientes nuevos: En revisión · 3 documentos · Garante desde Gs 5.000.000») con un enlace a esta pantalla.

 Se hace en: [Evaluación de crédito](https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/evaluacion-credito) (https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/evaluacion-credito)

¿Cómo armo mis planes de cuotas?

En **Configuración → Planes de cuotas** ponés en cuántas cuotas vendés y cuánto recargo lleva cada plan. Hay una **tabla general** para todo el negocio; cada categoría puede tener **su propia tabla** o venderse **solo de contado**, y un producto suelto también se puede marcar **solo contado**. La caja, los presupuestos y la tienda online calculan con esta misma tabla, y la caja la recibe sola en la próxima sincronización.

La tabla general

Cada fila es un plan: las **cuotas** (de 2 a 36) y el **recargo (%)** sobre el precio de contado. **Cargar ejemplo** la llena con la tabla de una casa de electrodomésticos, de 2 a 15 cuotas: una heladera de Gs 5.990.000 queda en 3x Gs 2.047.000, 6x Gs 1.180.000 o 12x Gs 730.000 (12 cuotas al 46,24 %). Con **Agregar plan** sumás una fila, con el tachito la sacás y con **Vaciar** la dejás sin planes. Al final, **Guardar**.

Cómo sale la cuota

El recargo va **dentro del precio**: la factura sale con el precio en cuotas (la heladera en 12 cuotas se factura Gs 8.760.000), sin una línea aparte de recargo, y el IVA va sobre ese precio. La cuota se redondea a los miles; si es de menos de Gs 100.000, a los cien. El total en cuotas nunca queda por debajo del contado.

Una tabla para una categoría

En **Por categoría** están tus categorías, cada una con su regla:

- **Usa la general** (en una categoría de arriba) o **Usa la de arriba** (en una subcategoría): es como vienen todas.
- **Tabla propia**: una tabla entera que **reemplaza** a la general para esa categoría; no se mezclan filas. **Copiar la general** te la arranca con la general para que la ajustes.
- **Solo contado**: nada de esa categoría se vende en cuotas.

Una subcategoría sigue la regla de la categoría de arriba, salvo que tenga la suya: **manda la más cercana**. Debajo del nombre de cada categoría dice qué regla le toca. Hasta 200 categorías con regla propia.

Productos solo de contado

En **Productos solo de contado** buscás un producto y lo agregás (un microondas en oferta, por ejemplo); con el tachito lo sacás. También se marca en su ficha, en **Productos**, con **Se vende solo de contado** (eso pide el permiso para cambiar precios), y la ficha te dice qué regla hereda de su categoría. El producto marcado **gana** sobre su categoría: aunque la categoría tenga tabla, sigue siendo solo de contado. En la caja y en la tienda dice «Solo contado». Hasta 2.000 productos.

Probar con un precio

Escribís un **Precio de contado**, elegís una **Categoría** y ves «¿Cómo querés pagar?» como lo van a ver el cajero y el cliente, con lo que todavía no guardaste. Sirve para revisar la tabla antes de guardar.

Qué cambia en la caja

Con una tabla cargada, la caja ofrece **solo los planes de la tabla**, y siempre una cuota sin recargo: ya no se escriben a mano «12 cuotas» sin recargo. La primera cuota vence a lo sumo a 45 días y las cuotas son mensuales; otra cosa, o un plan fuera de la tabla, lo autoriza quien puede hacer descuentos mayores. Sin ninguna tabla, la caja vende a crédito como antes: el cajero escribe cuántas cuotas y van sin recargo.

Lo prometido no cambia

Una tabla nueva vale para lo próximo. Las ventas ya hechas no cambian, y un presupuesto vigente o un pedido en cuotas ya aprobado se cobran con los planes con que se hicieron.

Lo que hace falta

El módulo **Ventas a crédito** prendido. Las tablas las cambian el dueño y el administrador. La mora (el interés por atraso) se configura aparte, en **Crédito y mora**, que muestra un resumen de tus planes con un enlace a esta pantalla.

 Se hace en: [Planes de cuotas](https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/cuotas) (<https://vendofacil.sospy.org/app/configuracion/cuotas>)