

Cobrar y tesorería

Lo que te deben y lo que debes: planes de cobro, cartera, préstamos y las comisiones que se ganan al cobrar.

CUADERNO	PANTALLAS	ACTUALIZADO
Cobrar y tesorería	4	01/10/2026

EN ESTE MANUAL

- | | |
|--------------------|---------------|
| 1. Planes de cobro | 3. Préstamos |
| 2. Tesorería | 4. Comisiones |

1 Planes de cobro

Convierte un adeudo grande en pagos con fecha, y manda los recordatorios solo. Cobrar a tiempo es más barato que cobrar bien.

1. Toca «+», escoge el «Cliente» y captura el «Total a cobrar».
2. Di en cuántos pagos y «Cada cuándo»: Semanal, Quincenal o Mensual.
3. Prende «Pedir pagaré» si lo quieres, y toca «Crear plan y mandar a firma»: el convenio y el pagaré se generan solos.
4. Los recordatorios salen solos y se detienen cuando pagan. «Mandarle recordatorio» sirve para adelantar uno, con plantilla de WhatsApp en cuatro tonos: Amable, Neutro, Firme y Formal.
5. Cuando te paguen, abre el plan, captura el «Monto recibido» en «Registrar pago» y toca «Aplicar pago».

Si un cliente ya trae dos planes caídos, el tercero también se va a caer. El sistema te lo dice; hazle caso.

2 Tesorería

Lo que te deben, lo que debes, y de dónde viene cada peso que se movió: de qué factura vino el pago, y esa factura de qué pedido salió.

1. «Te deben» y «Debes» arrancan con la antigüedad: cuánto llevan sin pagarse los saldos, por tramos de días.
2. Toca un cliente o un proveedor para ver sus documentos abiertos, y registra el cobro o el pago desde ahí.
3. El botón de «WhatsApp» abre el chat con el mensaje ya armado, sin salirte a buscar el teléfono.
4. Revisa «Lo que hay que arreglar»: son los saldos que no cuadran y hay que corregir antes de que el reporte mienta.
5. En «Pagos» cada pago viene con su origen. El icono de ramas de arriba a la derecha abre Dispersiones, para cuando el dinero sale una vez del banco y llega a veinte lugares.

Ver nada más el total de la cartera. El total esconde al que ya no va a pagar; lo que decide a quién le hablas hoy es el tramo de más de 60 días.

3 Préstamos

Los que te prestaron y los que tú prestaste, cada uno con su tabla de amortización. Están separados a propósito: uno es pasivo y el otro activo, y juntos el balance miente doble.

1. Escoge la pestaña: «Me prestaron» o «Yo presté». Se capturan igual y se guardan distinto.
2. Toca «+» y escoge la «Contraparte» de tu lista, o escribe el nombre.
3. Llena «Monto», «Tasa ANUAL %» y el plazo en meses, y pon la fecha del «Primer pago».
4. Escoge el «Sistema» de pago y revisa el bloque «Así queda»: pago mensual, intereses totales y cuánto vas a devolver en total.
5. «Guardar y armar la tabla» genera la amortización. Cada renglón trae interés y capital aparte, y se va marcando «Marcar como pagado» conforme pagas.

Capturar la tasa mensual en el campo que dice ANUAL. Un 2% mensual son 24% al año: si escribes 2, la tabla entera te sale doce veces más barata que la realidad.

4 Comisiones

Se calculan solas desde la venta con las reglas escritas una sola vez, y se ganan cuando pasa el hecho que las gana. Así el vendedor y el administrador ven el mismo número.

1. Empieza por «Reglas»: toca «Nueva regla», escoge si es «Comisión» o «Regalía» y ponle cómo se llama.
2. Di a quién: escoge la persona de tu lista o escribe el nombre.
3. En «¿Sobre qué?» escoge la «Base» —La venta, La utilidad o Lo cobrado— y el «Porcentaje».
4. En «¿Cuándo se gana?» escoge con qué se confirma: La venta, La entrega o El cobro. Lo normal es La entrega.
5. En «Por pagar» revisa el corte y toca «Marcar el corte como pagado» cuando lo pagues. Lo que está en «Todavía no se ganan» es lo que sigue esperando ese hecho.

Poner la base en «La venta» cuando tú fías. Le pagas al vendedor aunque el cliente no pague, y la comisión se convierte en un adelanto que nadie va a devolver. Si das crédito, la base es «Lo cobrado».

Si algo no cuadra

- El botón ? de cada pantalla abre el artículo de ESA pantalla.
- Si una pantalla de este manual no te aparece en el menú, es por tu rol o porque tu giro no la prende. Se revisa en **Equipo y accesos** y en **Configuración**.