



SALES FORCE APP

USUARIOS, ROLES Y PERMISOS

Módulo A13 · Tutorial

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Duración estimada: 12 minutos

Módulo A13 · Perfil: administrador · Duración estimada: 12 minutos

Qué se logra con este módulo

Entender qué ve cada rol y cómo cambiarlo. Son tres roles, no se pueden editar, y la decisión importante es una: **quién es admin y quién no**.

Los tres roles

Rol	Alcance	Cuántos debería haber
Propietario	Dueño de la organización. Control total y facturación	Uno. Quien creó la empresa
Administrador	La operación completa en el backoffice	Los del backoffice: gerencia, administración
Vendedor	Sólo la app móvil. Sus clientes y su ruta	Toda la fuerza de venta

La regla que hay que entender: el vendedor sólo ve lo suyo.

No es una configuración: está forzado por el sistema. Un asesor con rol vendedor no puede ver los clientes de otro asesor, ni sus pedidos, ni sus cobros — ni buscándolos.

Paso 1 · Ver el equipo

En el menú lateral: **Administración** → **Usuarios**.

Invitar usuario

Correo: Rol: Vendedor Enviar invitación

MIEMBRO	CORREO	ROL	CAMBIAR ROL
Carlos Mendoza	carlos.mendoza@ejemplo.com	Vendedor	Vendedor
Ana Pérez	ana.perez@ejemplo.com	Vendedor	Vendedor
Luis Rivas	luis.rivas@ejemplo.com	Vendedor	Vendedor
Gerente Ejemplo	gerente@ejemplo.com	Admin	Admin
Administrador Ejemplo	admin@ejemplo.com	Admin	Admin

La pantalla de usuarios y accesos

La tabla muestra los miembros con su rol, y un selector para cambiarlo.

La primera fila es el propietario —quien creó la empresa— y su rol no se puede cambiar desde acá.

Paso 2 · Cambiar un rol

Se elige el rol nuevo en el selector de la fila. El cambio es inmediato.

Qué pasa cuando un vendedor pasa a admin: deja de ver la app móvil como su espacio principal y gana el backoffice completo. Sigue apareciendo en los listados donde figure como vendedor de clientes, pero ahora ve la cartera de todos.

Qué pasa al revés: un admin que pasa a vendedor pierde el backoffice. Si no tiene clientes asignados, abre la app y no ve nada — y eso es correcto.

Paso 3 · Invitar a alguien nuevo

En la tarjeta de arriba: correo, rol, **Enviar invitación**. Se genera un enlace para que la persona entre y active su cuenta.

Requiere que el servidor de correo esté configurado. Sin eso, la invitación se genera pero el correo no sale — y la persona nunca se entera.

Para asesores sin correo, use el alta directa del módulo A4.

Paso 3b · Quitar a alguien de la empresa

Cuando alguien deja el equipo, se lo retira desde la misma pantalla. Deja de ver los datos de la empresa de inmediato.

Quitarlo de la empresa no borra su cuenta. El usuario sigue existiendo, así que **ese correo o nombre de usuario queda ocupado**: si más adelante intenta cargar a esa misma persona por archivo, el sistema responde «ese correo ya existe». Para reincorporarla, vuelva a agregarla como miembro en vez de crearla de nuevo.

Al propietario de la empresa no se lo puede quitar.

Paso 4 · La matriz de acceso

En **Administración → Roles y permisos** está la matriz completa de lo que puede cada rol:

MÓDULO	PROPIETARIO	ADMINISTRADOR	VENDEDOR
Dashboard & KPIs	Total	Total	—
Pedidos & aprobaciones	Total	Total	Ámbito
Cobranzas & conciliación	Total	Total	Ámbito
Clientes & crédito	Total	Total	Ámbito
Productos & catálogo	Total	Total	Ámbito
Rutas & territorios	Total	Total	Ámbito
Metas & comisiones	Total	Total	—
Integraciones	Total	Total	—
Usuarios & roles	Total	Ámbito	—
Configuración de empresa	Total	Ámbito	—
App Seller (móvil)	Total	Total	Total

La matriz de acceso por módulo

Se lee así:

Marca	Significa
Total	Acceso completo al módulo
Ámbito	Acceso limitado a lo propio: sus clientes, su ruta, sus pedidos
—	Sin acceso

Los renglones que más importan:

Módulo	Propietario	Administrador	Vendedor
Dashboard y KPIs	Total	Total	—
Pedidos y aprobaciones	Total	Total	Ámbito
Cobranzas y conciliación	Total	Total	Ámbito
Clientes y crédito	Total	Total	Ámbito
Metas y comisiones	Total	Total	—
Usuarios y roles	Total	Ámbito	—
App móvil	Total	Total	Total

Fíjese en «Ámbito» en la columna del vendedor. Eso es lo que hace que un asesor pueda usar el mismo sistema que su gerente sin ver la cartera de la competencia interna.

La matriz refleja lo que el sistema fuerza hoy, y no es editable. La edición granular por módulo y permiso, y la autenticación de dos factores, son un módulo en desarrollo. Conviene decirlo: un cliente que espera permisos a medida se va a encontrar con tres roles fijos.

Los errores de permisos más frecuentes

Situación	Qué pasó
El supervisor aparece en el listado de preventistas	Se le dio rol admin, pero sigue siendo vendedor de sus clientes. Es esperado
Un asesor ve clientes que no son suyos	Tiene rol admin. Cámbielo a vendedor
Un asesor abre la app y no ve nada	Es correcto si no tiene clientes asignados. Revise el rutero (A9)
La invitación no llegó	Falta configurar el servidor de correo. Use el alta directa (A4)
No puedo cambiar el rol del propietario	No se puede: es el dueño de la empresa

Una recomendación de arranque

Empiece con pocos administradores. Es más fácil dar acceso después que descubrir que media empresa ve la cartera completa.

Un reparto habitual en una distribuidora de veinte asesores:

Personas	Rol
1	Propietario
2 a 3	Administrador (gerencia comercial, administración)
20	Vendedor

Los supervisores de zona suelen ir como **vendedor**: ven su cartera y sus números, y el gerente ve el consolidado.

Lo que este módulo NO hace

- **No permite crear roles nuevos** ni editar los permisos de los existentes.
- **No maneja autenticación de dos factores.** Está en desarrollo.
- **No transfiere la propiedad de la empresa.** La matriz lo menciona como capacidad del propietario, pero hoy no existe una pantalla ni una acción para hacerlo.
- **No da de alta asesores sin correo.** Para eso, el módulo A4.