



SALES FORCE APP

CATÁLOGOS DE OPERACIÓN

Módulo A2 · Tutorial

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Duración estimada: 20 minutos

Módulo A2 · Perfil: administrador · Duración estimada: 20 minutos

Qué se logra con este módulo

Cargar los catálogos que la operación diaria necesita: métodos de pago, cuentas bancarias, condiciones de pago, motivos y transportistas. Son listas cortas, se llenan una vez, y **dos de ellas son bloqueantes**.

Lo que hay que entender antes de empezar

Sin métodos de pago y sin cuentas bancarias, el asesor no puede cobrar.

No es que cobre mal: la pantalla de cobro se le abre sin opciones. Registra la visita, levanta el pedido, y cuando el cliente le va a pagar no tiene dónde anotar cómo. Es la falla más frecuente de una puesta en marcha apurada.

Los demás catálogos no bloquean nada, pero sin ellos el asesor no puede clasificar lo que hace: una devolución sin motivo, una no-venta sin razón. Y esa clasificación es de donde salen los reportes que el gerente lee.

Paso 1 · Entrar a Catálogos

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

Configuración
Catálogos, operación y ajustes de la organización

CATÁLOGO Y PRECIOS

- Categorías**: Las que usa el import de productos
- Marcas**: Marcas del catálogo
- Líneas**: Líneas de producto
- Atributos de producto**: Campos por rubro (filtros, principio activ...)
- Tasas de cambio**: BCV / referencia

COBROS Y PAGOS

- Métodos de pago**: Formas de cobro (el vendedor las comp...)
- Cuentas bancarias**: Cuentas de la empresa para recibir cob...
- Condiciones de pago**: Contado / crédito (términos de pago)

OPERACIÓN

- Motivos**: Códigos de motivo
- Transportistas**: Empresas de transporte
- Redes**: Agrupaciones de zonas / cadenas
- Procesos**: Workflows y estados configurables

CARTERA Y CIERRES

- Períodos fiscales**: Apertura y cierre de períodos
- Notas de interés**: Escalas de mora / interés

El índice de catálogos, agrupado por área

Está agrupado en cuatro áreas. Este módulo cubre **Cobros y pagos** y **Operación**; el área de **Catálogo y precios** es el módulo A3.

Área	Catálogos	Módulo
Catálogo y precios	Categorías, marcas, líneas, atributos, tasas de cambio	A3 (tasas, acá)
Cobros y pagos	Métodos de pago, cuentas bancarias, condiciones de pago	A2
Operación	Motivos, transportistas, redes, procesos	A2
Cartera y cierres	Períodos fiscales, notas de interés	Bloque B

Paso 2 · Métodos de pago (bloqueante)

K Kloser MANAGER

GENERAL

Inicio

Bandeja

Supervisión

Inteligencia

Reportes

COMERCIAL

Gerencia logística

Estructura comercial

Metas y comisiones

Operaciones

SISTEMA

Integraciones

Administración

Organizaciones y empresas

Usuarios

Roles y permisos

Geocercas

Catálogos

Auditoría

Configuración

Contraer menú

En línea v0.1

Administración > Catálogos

Q

Buscar clientes, vendedores, pedidos...

✕

Todos los territorios

AE

Administrador Eje...

Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Métodos de pago

Formas de cobro que el vendedor puede consultar y compartir con el cliente para agilizar el pago

+ Nuevo

NOMBRE	MÉTODO	MONEDA	CONDICIONES / INSTRUCCIONES	ACTIVO	ACCIONES
Efectivo \$	Efectivo (USD)	USD	—	No	
Efectivo Bs	Efectivo (Bs)	VES	—	No	
Efectivo en bolívares	Efectivo (Bs)	VES	—	Sí	
Efectivo en divisas	Efectivo (USD)	USD	—	Sí	
Pago Móvil	Pago móvil	VES	—	No	
Pago móvil	Pago móvil	VES	Pago móvil al 0414-5551234 · RIF J-40555666-1 · Banesco	Sí	
Punto de venta	Punto / tarjeta	VES	—	No	
Transferencia	Transferencia	VES	—	No	
Transferencia bancaria	Transferencia	VES	—	Sí	
Zelle	Zelle	USD	—	No	
Zelle	Zelle	USD	—	Sí	

La pantalla de métodos de pago

Son las formas de cobro que el asesor puede registrar. Cada una se declara una vez, con estos campos:

Campo	Qué se pone
Código	Un identificador corto: FP01, FP02
Nombre	Como lo llama la gente: «Pago móvil», «Efectivo en divisas»
Método	El tipo, de una lista fija: efectivo, efectivo USD, transferencia, pago móvil, Zelle, Binance, tarjeta, cheque, otro
Moneda	VES o USD
Campos requeridos	Qué datos le va a pedir el sistema al asesor: referencia, banco de origen, teléfono
Instrucciones	El texto que el asesor le muestra o le comparte al cliente

Los «campos requeridos» son lo que hace útil este catálogo. Un pago móvil sin número de referencia no se puede conciliar después: la persona de administración recibe un cobro que no puede cruzar con el estado de cuenta del banco. Declarar la referencia como requerida obliga al asesor a pedirla en el momento, que es el único momento en que la tiene.

Las **instrucciones** también tienen un uso concreto: el asesor las comparte por WhatsApp para que el cliente pague en el acto. Conviene que digan el número, el RIF y el banco.

Juego mínimo recomendado

Nombre	Método	Moneda	Campos requeridos
Efectivo en bolívares	efectivo	VES	—
Efectivo en divisas	usd_efectivo	USD	—
Pago móvil	pago_movil	VES	referencia, banco de origen, teléfono
Transferencia bancaria	transferencia	VES	referencia, banco de origen
Zelle	zelle	USD	referencia

Paso 3 · Cuentas bancarias (bloqueante)

Cuentas bancarias

Cuentas de la empresa para recibir cobros - el vendedor las consulta y comparte con el cliente

[+ Nuevo](#)

BANCO	NÚMERO	TIPO	MONEDA	TITULAR	ACTIVA	ACCIONES
Banesco	01340123456789012345	corriente	VES	Distribuidora Ejemplo, C.A. J-40555666-1	Si	✎ ✕
Mercantil	01050987654321098765	corriente	USD	Distribuidora Ejemplo, C.A. J-40555666-1	Si	✎ ✕

La pantalla de cuentas bancarias

Las cuentas de la empresa donde el cliente deposita. El asesor las consulta y las comparte.

Campo	Qué se pone
Titular	empresa o cliente. Las de la empresa las crea sólo el administrador
Banco	Se elige de un catálogo de bancos venezolanos
Número de cuenta	Los 20 dígitos
Tipo	Corriente o ahorro
Moneda	VES o USD
Titular / RIF	El nombre y el RIF que el cliente debe poner al transferir
Pago móvil	El teléfono asociado, si la cuenta lo tiene
Uso	Si sirve para recibir cobros, para retenciones, o para ambos

Marque «uso para cobros» en las cuentas que el asesor puede compartir. Una cuenta cargada sin ese marcador existe pero no aparece cuando el asesor la necesita.

Paso 4 · Condiciones de pago

Administración > Catálogos AE Administrador Eje... Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Condiciones de pago

Términos de pago que se asignan al cliente y al pedido (contado / crédito). Días = 0 es contado.

NOMBRE	DÍAS DE CRÉDITO	ACTIVO	ACCIONES
Contado	Contado	Si	✎ ✕
Contado	Contado	Si	✎ ✕
Crédito 15 días	15 días	Si	✎ ✕
Crédito 15 días	15 días	Si	✎ ✕
Crédito 30 días	30 días	Si	✎ ✕
Crédito 30 días	30 días	Si	✎ ✕

La pantalla de condiciones de pago

Son los términos que se le asignan al cliente y al pedido: contado o crédito a tantos días.

Campo	Qué se pone
Nombre	«Contado», «Crédito 30 días»
Días	El plazo. 0 significa contado

El juego habitual: Contado (0), Crédito 15, Crédito 30. Los días son lo que después define la fecha de vencimiento de la factura, y de ahí sale toda la antigüedad de la cartera.

Se puede crear cualquier plazo: 8, 10, 20, 45 días... Si un cliente necesita un plazo que no existe, se crea aquí con su nombre y sus días, y queda disponible para todos los clientes.

Asignar la condición a un cliente

Crear la condición no se la da a nadie: el catálogo dice **qué plazos existen**. A cada cliente se le asigna el suyo en su ficha:

1. **Estructura comercial** → **Clientes** → abrir el cliente.
2. Botón **Asignar**.
3. En **Condición de pago**, elegir el plazo → **Asignar**.

The screenshot shows a modal window titled "Asignar · Abasto El Recreo, C.A." with a close button (X) in the top right corner. The modal contains four sections, each with a dropdown menu:

- Vendedor**: A dropdown menu with "Luis Rivas" selected.
- Ruta**: A dropdown menu with "Ruta Aragua (R-03)" selected.
- Lista de precios**: A dropdown menu with "Mayorista" selected. Below this dropdown is the text: "Es el precio que ve el asesor cuando le vende a este cliente."
- Condición de pago**: A dropdown menu with "Crédito 15 días · 15 días" selected. Below this dropdown is the text: "Define el vencimiento de sus facturas. Sin condición, el pedido va como contado."

At the bottom right of the modal are two buttons: "Cancelar" (white with a gray border) and "Asignar" (red with white text).

La condición de pago en la ventana Asignar del cliente

El plazo nuevo vale para las próximas ventas. Las facturas que el cliente ya tiene conservan el vencimiento con que se emitieron.

Sin condición, el pedido de ese cliente va como **contado**, y su factura vence el mismo día de la entrega. Al día siguiente aparece en mora.

Para muchos clientes a la vez, se usa la columna `condicion_pago` de la carga masiva (módulo A8).

Para los clientes nuevos, la condición con que nacen se elige en **Perfil de empresa → Operación de campo → Clientes nuevos dados de alta en la calle**. Vale para el alta desde el teléfono y para **Añadir cliente** en el panel, pero no para la carga masiva: ahí manda la columna.

Paso 5 · Motivos

Motivos
Códigos de motivo (devolución, no-venta, reclamo, etc.)

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	TIPO	ACTIVO	ACCIONES
D01	Mercancía dañada en el transporte	● Devolución	Si	
D02	Producto vencido o próximo a vencer	● Devolución	Si	
D03	Error de despacho	● Devolución	Si	
N01	Local cerrado	● No-venta	Si	
N02	Cliente sin cupo de crédito	● No-venta	Si	
N03	Cliente con inventario suficiente	● No-venta	Si	
R01	Faltante en el despacho	● Reclamo	Si	
R02	Diferencia de precio facturado	● Reclamo	Si	
dev-danado	Producto dañado	● Devolución	Si	
dev-error-pedido	Error en el pedido	● Devolución	Si	
dev-vencido	Producto vencido	● Devolución	Si	

La pantalla de motivos

Códigos para clasificar por qué pasó algo. Un solo catálogo sirve para cinco usos distintos, discriminados por el campo **Tipo**:

Tipo	Para qué
devolucion	Por qué el cliente devuelve mercancía
no_venta	Por qué el asesor visitó y no vendió

Tipo	Para qué
reclamo	Por qué el cliente reclama
pago_rechazo	Por qué administración rechaza un cobro
generico	Cualquier otro uso

Los de no_venta son los que el asesor ve en su teléfono. Cuando visita y no vende, tiene que elegir uno — y esa lista sale de acá, no del código. Si carga sus propios motivos, el asesor los ve; si no carga ninguno, ve un juego por omisión.

De ahí sale el reporte de auditoría de no-venta, que es lo que el gerente usa para saber si la ruta está mal armada, si el cupo de crédito está apretado, o si el problema es el precio.

Revise antes de agregar. Si la empresa se dio de alta con un rubro, **ya tiene motivos sembrados** —igual que las categorías—: para una distribuidora mayorista vienen cinco de no_venta (local cerrado, tiene inventario, no le interesa, precio alto, sin efectivo).

Agregar «Local cerrado» sin mirar deja dos motivos con el mismo nombre, y después el reporte de auditoría de no-venta reparte las visitas entre los dos. Es el mismo error que se advierte para categorías en el módulo A3.

Juego mínimo recomendado

Estos son los que suelen faltar sobre lo que ya siembra el rubro:

Código	Descripción	Tipo
D01	Mercancía dañada en el transporte	devolucion
D02	Producto vencido o próximo a vencer	devolucion
D03	Error de despacho	devolucion
N01	Cliente sin cupo de crédito	no_venta
R01	Faltante en el despacho	reclamo
R02	Diferencia de precio facturado	reclamo

Paso 6 · Transportistas

Administración > Catálogos **Administrador Eje...**
Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Transportistas

Empresas de transporte

CÓDIGO	NOMBRE	RIF	TELÉFONO	ACTIVO	ACCIONES
T02	Fletes del Centro	J-40987654-3	0243-5559876	Sí	Editar Eliminar
T01	Transporte Rápido, C.A.	J-40123456-7	0212-5551234	Sí	Editar Eliminar

En línea v0.1

La pantalla de transportistas

Las empresas de transporte que despachan. Se usan en la guía de despacho.

Campo	Qué se pone
Código y Nombre	Identificación
RIF, teléfono, contacto	Para la guía y para llamar
Zonas servidas	Qué zonas cubre — sirve para elegir el transportista correcto

Paso 7 · Tasas de cambio

K

Kloser

MANAGER

GENERAL

Inicio

Bandeja

Supervisión

Inteligencia

Reportes

COMERCIAL

Gerencia logística

Estructura comercial

Metas y comisiones

Operaciones

SISTEMA

Integraciones

Administración

Organizaciones y empresas

Usuarios

Roles y permisos

Geocercas

Catálogos

Auditoría

Configuración

Contraer menú

En línea

v8.1

Administración > Catálogos

Buscar clientes, vendedores, pedidos...

Todos los territorios

Administrador Eje...
Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Tasas de cambio

BCV / referencia - el valor y la fecha no cambian tras crear (auditoría)

+ Nuevo

MONEDA	REFERENCIA	VALOR	FECHA	FUENTE	ACTIVA	ACCIONES
USD	VES	\$152,35	2026-09-04T00:00:00Z	BCV	SI	

La pantalla de tasas de cambio

La tasa del día, con su fuente (BCV, monitor, manual).

El valor y la fecha no se pueden editar después de crear la tasa. Es a propósito: una tasa es el dato con el que se convirtió un monto en un momento, y cambiarla retroactivamente reescribiría cobros ya registrados. Si se cargó mal, se desactiva y se carga la correcta.

Lista de verificación antes de seguir

☐	Al menos un método de pago en efectivo y uno electrónico
☐	Los métodos electrónicos con referencia como campo requerido
☐	Al menos una cuenta bancaria de la empresa, marcada para cobros
☐	Condiciones de pago: contado y los plazos de crédito que usa la empresa
☐	Cada cliente con su condición asignada (ficha → Asignar , o columna <code>condicion_pago</code> en A8)

☐	Motivos de no_venta (los que más se usan)
☐	La tasa del día, si la empresa opera en dos monedas

Lo que este módulo NO hace

- **No crea categorías, marcas ni líneas.** Eso es el módulo A3.
- **No cambia el vencimiento de facturas ya emitidas.** Una condición nueva, o un cambio de condición del cliente, se aplica a lo que se venda después.
- **Redes y Procesos** son configuración avanzada y no hacen falta para arrancar.