

Cómo identificar si un cliente está configurado a crédito

¿Qué es / para qué sirve?

Un cliente configurado **a crédito** puede realizar ventas dejando un saldo pendiente para pagarlo posteriormente.

Antes de utilizar la opción **A Crédito** desde el POS, debes verificar que el cliente tenga esta modalidad habilitada.

Paso a paso

1. Ingresa al **POS**.
2. Ubica la sección de **Cliente**.
3. Busca al cliente correspondiente.
4. Selecciónalo.
5. Abre la información o ficha del cliente.
6. Revisa la configuración relacionada con **Crédito**.
7. Confirma que el cliente esté habilitado como **cliente a crédito**.
8. Si corresponde, verifica también el límite o condiciones de crédito configuradas.
9. Regresa a la operación y continúa con la venta.

¿Cómo saber si puede comprar a crédito?

El cliente debe tener previamente habilitada la configuración de crédito en su registro.

No basta con que el cliente exista en el sistema.

Cliente registrado ≠ Cliente a crédito

Un cliente puede estar registrado para facturación, historial o puntos de oro y no necesariamente tener autorización para comprar a crédito.

Ejemplo

El cliente **Carlos Rodríguez** está registrado en el sistema.

Si al revisar su ficha aparece habilitada la modalidad de crédito, podrás seleccionarlo y continuar con la opción **A Crédito** desde el POS.

Si no tiene crédito configurado, primero deberá realizarse la configuración correspondiente antes de procesar la venta bajo esta modalidad.

¿Qué debes revisar?

Antes de realizar la venta, verifica:

- Que sea el cliente correcto.
- Que esté habilitado para crédito.
- El límite de crédito, si está configurado.
- Que la venta realmente deba quedar asociada a ese cliente.

¿Qué pasa si el cliente no está configurado a crédito?

No debes procesar la operación como una venta a crédito utilizando otro cliente.

En ese caso:

1. Verifica nuevamente el registro.
2. Solicita que se realice la configuración correspondiente.
3. Una vez habilitado, selecciona nuevamente al cliente.
4. Continúa con la venta.

¿Qué pasa después de una venta a crédito?

Cuando la venta se registra a crédito, puede quedar con un saldo pendiente.

Posteriormente, la deuda puede gestionarse desde **Cuentas por Cobrar**.

Dependiendo de los pagos realizados, la venta puede aparecer como:

- **Debido**
- **Parcial**
- **Pagado**
- **Atrasado**, cuando corresponda

Recomendaciones

- Verifica la configuración antes de presionar **A Crédito**.
- No asumas que todos los clientes registrados tienen crédito.
- Confirma siempre que estás utilizando el cliente correcto.
- Si existe un límite de crédito, revisa que la operación se encuentre dentro de las condiciones establecidas.
- Los pagos posteriores deben registrarse contra la cuenta por cobrar correspondiente.

Notas y avisos

- “
- Un cliente registrado no está automáticamente habilitado para crédito.
 - La modalidad debe estar configurada previamente en su ficha.
 - Las ventas a crédito generan un saldo pendiente que posteriormente se administra desde **Cuentas por Cobrar**.
 - Nunca utilices otro cliente para completar una venta a crédito que pertenece a una persona o empresa diferente.