

Descuentos

- [Descuentos \(programados y personalizados\)](#)

Descuentos (programados y personalizados)

¿Qué es / para qué sirve?

Hay dos tipos de descuentos que define el administrador:

- **Descuentos programados:** se aplican **automáticamente** según producto, categoría, marca, fechas y días (ej. "Happy hour de 5 a 7 pm").
- **Descuentos personalizados:** descuentos con nombre, listos para **aplicar a mano** en la venta, sin reglas de fecha.

Crear un descuento programado

Ve a **Ventas → Descuentos → Añadir**. El cuadro está dividido en cuatro secciones, y **solo se muestran los campos que hacen falta**: si eliges "Todos los días" no aparecen los días, y si eliges "Todo el día" no aparecen las horas.

1 • Qué descuento

- **Nombre.**
- **Tipo de Descuento** (Fijo o Porcentaje) y **Monto de Descuento.**
- **Prioridad:** cuál gana si varios descuentos aplican al mismo producto.

2 • A qué aplica

- **Productos específicos o Categoría y/o marca.** Es lo uno o lo otro.
- **Ubicación** (sucursal).

3 • Cuándo aplica — son tres preguntas distintas:

Pregunta	Campo
¿Entre qué fechas existe la promoción?	Vigente desde el día / hasta el día
¿Qué días de la semana ?	Todos los días · Días específicos
¿Entre qué horas de cada día ?	Todo el día · Solo en un horario

4 • Para quién

- **Excluir Grupos de Clientes** y **Excluir Listas de Precios** (ver abajo).
- **Está Activo** (casilla).

Abajo del cuadro hay un **resumen en palabras** de lo que acabas de configurar, por ejemplo: "Aplicará los **miércoles**, de 4:00 PM a 11:00 PM, entre el 01/09/2026 y el 30/09/2026". Léelo antes de guardar: es la forma más rápida de darte cuenta de que pusiste algo distinto de lo que querías.

[CAPTURA: cuadro de descuento con las cuatro secciones y el resumen en palabras]

El horario de cada día

El problema que resuelve: antes, la fecha de fin llevaba una hora, y eso confundía. Si ponías "Termina en 01/09/2028 11:00 PM" estabas diciendo que la promoción **deja de existir** ese día de 2028 a esa hora — no que se cortara a las 11 de la noche cada día. El descuento seguía aplicándose a las 11:40 PM, y con razón.

Ahora son dos cosas separadas:

- **Vigente desde / hasta el día:** entre qué fechas existe la promoción. Solo fecha, sin hora.
- **Horario:** entre qué horas de **cada** día se aplica.

Cómo configurar los casos más comunes:

Lo que quieres	Días	Horario
Promoción todo el día, todos los días	Todos los días	Todo el día
Happy hour todos los días de 4 a 7 PM	Todos los días	Solo en un horario: 4:00 PM → 7:00 PM
Miércoles de alitas, de 4 PM a 11 PM	Días específicos: miércoles	Solo en un horario: 4:00 PM → 11:00 PM
Promoción de fin de semana que corta a las 11 PM	Días específicos: viernes, sábado	Solo en un horario: hasta 11:00 PM

Si tu negocio cierra de madrugada: pon la hora de fin **menor** que la de inicio. Por ejemplo, de **10:00 PM a 2:00 AM**. El sistema entiende que la promoción sigue viva después de medianoche, y el resumen te lo confirma diciendo "(cruza la medianoche)".

“ Con "Miércoles" + "10:00 PM a 2:00 AM", la promoción sigue aplicando el **jueves a la 1 de la mañana**: para el negocio esa sigue siendo la noche del miércoles. Y NO aplica el jueves a las 10 de la noche.

[CAPTURA: la sección Horario con "Solo en un horario" y las dos horas]

Excluir clientes o listas de precios

Sirve para que un descuento automático **no** se aplique en ciertas ventas. Son **dos campos distintos** y conviene no confundirlos:

Campo	Cuándo bloquea el descuento
Excluir Grupos de Clientes	Cuando el cliente de la venta pertenece a ese grupo
Excluir Listas de Precios	Cuando la venta usa esa lista de precios

Ejemplo típico: una promoción de salón que no debe darse en los pedidos que entran por una aplicación de delivery. Si esos pedidos se cobran con la **lista de precios** de la aplicación, se excluye la lista. Si en cambio se registran a nombre de un **cliente** que pertenece a un grupo, se excluye el grupo.

[CAPTURA: los dos campos de exclusión en el cuadro de descuento]

“ **Importante:** muchos negocios tienen un grupo de clientes y una lista de precios **con el mismo nombre** (por ejemplo "VIP" o "Pedidos Ya"). Son cosas distintas. Si excluyes el grupo de clientes pero tus ventas se hacen por la lista de precios, el descuento **se va a seguir aplicando**. Ante la duda, revisa cómo se registra esa venta: si al cobrar se elige una lista de precios, usa *Excluir Listas de Precios*.

Leer el listado de descuentos

En el listado, cada columna contesta una cosa:

Columna	Qué dice
Empieza a / Termina en	Entre qué fechas existe la promoción
Frecuencia	Qué días y, debajo, entre qué horas de cada día (o <i>Todo el día</i>)

Antes, las columnas de fecha mostraban también una hora — que era el borde del rango de fechas, no el horario de la promoción — y una promoción de 1:00 a 1:10 PM se leía como si aplicara las 24 horas. Ya no: la hora que ves en **Frecuencia** es la de la promoción.

También puedes **Editar, Eliminar, Reactivar** los inactivos y **desactivar varios** a la vez.

[CAPTURA: listado con las columnas Empieza a, Termina en y Frecuencia]

Si cambias el cliente con productos ya cargados

En el POS, cambiar el cliente en medio de una venta **vuelve a calcular los descuentos automáticos** de los productos que ya están en el carrito, igual que ya recalculaba los precios. Es lo correcto: el descuento que corresponde depende de a quién le estés vendiendo.

Qué esperar al cambiar de cliente:

- Un producto con descuento automático **lo pierde** si el cliente nuevo está excluido de ese descuento.
- Un producto sin descuento **lo gana** si al cliente nuevo sí le corresponde.
- Un descuento que **tú aplicaste a mano** en la línea **no se toca**: ese no depende del cliente y se respeta tal como lo pusiste.

“ Si el equipo está **sin internet**, los descuentos de los productos ya cargados se quedan como estaban: para recalcularlos hace falta consultar al servidor. Al volver la conexión, quita el producto y vuelve a agregarlo si necesitas que tome el descuento del cliente correcto.

Crear un descuento personalizado

1. Ve a **Ventas → Descuentos personalizados → Agregar**.
2. Completa **Nombre, Tipo de Descuento** (Fijo/Porcentaje) y **Monto**.
3. Guarda. Quedará disponible para aplicarlo en la venta cuando se necesite.

[CAPTURA: cuadro de descuento personalizado (nombre, tipo, monto)]

Notas y avisos

- La **Prioridad** decide cuál descuento gana cuando varios aplican al mismo producto. Si el de mayor prioridad está **excluido** para esa venta, entra el siguiente que sí aplique; la venta no se queda sin descuento por eso.
- Un descuento **inactivo** no se aplica; reactívalo cuando lo necesites.
- Los descuentos programados respetan las **fechas**, los **días** y el **horario** configurados.
- Si activas o desactivas un descuento, o cambias su horario, las estaciones lo toman solas en unos minutos. **No hace falta limpiar nada en las tablets ni reiniciar el POS.**
- Un descuento al que **no** le pones horario aplica **todo el día**, igual que siempre: los descuentos que ya tenías creados no cambian de comportamiento.