

Ventas - Reglas y comportamiento

Sistema: TPVBIT

Modulo: Ventas

Tipo: Documentación funcional para agente

¿Qué es?

Este documento recoge reglas especiales de comportamiento de las ventas en TPVBIT.

Sirve para explicar casos en los que no debe aplicarse el funcionamiento general de una venta o en los que el usuario puede confundir conceptos parecidos.

¿Para qué sirve?

Permite aclarar situaciones como:

- Modificar una venta ya hecha.
 - Cancelar una venta en curso.
 - Anular o abonar una venta ya cobrada.
 - Cambiar la forma de pago después de cobrar.
 - Cobrar con varias formas de pago.
 - Diferencia entre ticket, factura y albarán.
 - Venta con cliente o sin cliente.
 - Descuentos manuales y promociones.
 - Venta de artículos sin stock.
 - Cobros a crédito y deudas de cliente.
-

Venta en curso y venta ya finalizada

No es lo mismo una venta en curso que una venta ya finalizada.

Una venta en curso todavía no está cobrada ni cerrada.

Una venta finalizada ya ha sido cobrada, emitida o registrada en el sistema.

Importante:

- Una venta en curso puede cancelarse antes de cobrar.
 - Una venta ya finalizada no se modifica directamente.
 - Si hay un error en una venta ya cobrada, debe hacerse un abono desde Ventas Anteriores.
-

Modificar una venta ya hecha

Una venta ya finalizada, cobrada o emitida no se puede modificar directamente.

Si el usuario se ha equivocado en una venta ya hecha, debe localizarla en Ventas Anteriores, realizar un abono y volver a hacer la venta correctamente si corresponde.

Importante:

- La venta original no se edita directamente.
 - La corrección se realiza mediante un abono.
 - Modificar una venta ya hecha, cambiar una venta ya cobrada, corregir una venta finalizada o borrar una venta ya emitida deben tratarse como casos de abono.
-

Cancelar venta y abonar venta

Cancelar una venta se aplica a una venta en curso, antes de cobrarla.

Abonar una venta se aplica a una venta ya finalizada o cobrada.

Importante:

- Si la venta todavía no se ha cobrado, se puede cancelar.
 - Si la venta ya está cobrada, no se cancela directamente: se realiza un abono desde Ventas Anteriores.
 - La venta original no desaparece, queda corregida mediante el abono correspondiente.
-

Cambiar forma de pago después de cobrar

Una vez cobrada y finalizada la venta, no se puede cambiar directamente la forma de pago.

Si se ha cobrado con una forma de pago incorrecta, se debe abonar la venta desde Ventas Anteriores y volver a realizarla con la forma de pago correcta.

Importante:

- La forma de pago forma parte del registro de la venta.
 - No se edita directamente después de finalizar el cobro.
 - Para corregirla, se debe abonar y repetir la venta correctamente.
-

Varias formas de pago en una venta

Una misma venta puede cobrarse combinando varias formas de pago, con un máximo de dos formas de pago en la misma operación.

Por ejemplo:

- Parte en efectivo y parte con tarjeta.
- Parte en efectivo y parte con vale.
- Parte con tarjeta y parte con vale.
- Parte a crédito y parte con otra forma de pago, si corresponde y hay cliente asignado.

Importante:

- El máximo permitido es combinar dos formas de pago en una misma venta.
 - La suma de las formas de pago debe completar el total de la venta.
 - Cada importe queda registrado en su forma de pago correspondiente.
 - Si se utiliza tarjeta con datáfono integrado, se enviará al datáfono el importe correspondiente a esa parte.
 - Si se utiliza efectivo con cajón inteligente, se gestionará el importe correspondiente a esa parte.
-

Venta con cliente y venta sin cliente

Una venta sin cliente genera ticket o factura simplificada.

Una venta con cliente asignado y datos fiscales permite generar factura ordinaria.

Importante:

- Si el cliente quiere factura, se debe asignar el cliente antes de finalizar la venta.

- Si la venta se finaliza sin cliente, se genera como ticket o factura simplificada.
 - Si después se necesita factura de una venta ya realizada, debe revisarse desde Ventas Anteriores.
-

Ticket, factura y albarán

El ticket o factura simplificada se utiliza habitualmente en ventas sin cliente.

La factura ordinaria requiere cliente asignado con datos fiscales.

El albarán no es una factura definitiva y queda pendiente de facturación.

Importante:

- Un ticket corresponde normalmente a una venta sin cliente.
 - Una factura ordinaria incluye los datos fiscales del cliente.
 - Un albarán debe facturarse posteriormente desde Facturación.
-

Descuento manual y promoción

No es lo mismo un descuento manual que una promoción.

El descuento manual se aplica durante una venta concreta y solo afecta a esa operación.

La promoción se configura previamente y se aplica automáticamente cuando se cumplen sus condiciones.

Importante:

- Si la rebaja es puntual, se usa descuento manual.
 - Si la rebaja debe aplicarse automáticamente varias veces, se crea una promoción.
 - Una promoción puede tener condiciones de fecha, horario, productos, familias o proveedores.
-

Venta de artículo sin stock

El programa permite vender un artículo aunque no tenga stock suficiente.

Al finalizar la venta, las unidades se descuentan igualmente y el stock del artículo queda en negativo.

Importante:

- La venta se puede finalizar aunque el artículo no tenga stock.
 - El stock negativo se verá en la ficha del artículo.
 - Los movimientos relacionados se pueden revisar desde Control de artículo.
-

Cobros a crédito y deudas de cliente

Una venta a crédito requiere cliente asignado.

Al finalizar una venta a crédito, se registra una deuda asociada al cliente.

Los cobros posteriores de esa deuda se gestionan desde la Cuenta de Cliente.

Importante:

- No se debe confundir una venta a crédito con un cobro inmediato.
 - La deuda queda registrada en la cuenta del cliente.
 - Los movimientos de cobro pueden consultarse desde Cuenta de Cliente y también desde Detalle de Caja si se registran como movimientos de caja.
-

Comprobaciones / notas importantes

- Una venta ya cobrada no se modifica directamente.
 - Una venta en curso puede cancelarse antes de cobrar.
 - Una venta cobrada se corrige mediante abono desde Ventas Anteriores.
 - La forma de pago no se cambia directamente después de finalizar la venta.
 - Una venta puede cobrarse con varias formas de pago.
 - Si el cliente quiere factura, debe asignarse antes de finalizar la venta.
 - El ticket, la factura y el albarán no tienen el mismo comportamiento.
 - El descuento manual solo afecta a una venta concreta.
 - La promoción se configura previamente y se aplica automáticamente.
 - El programa permite vender artículos sin stock y dejarlos en negativo.
-

Preguntas habituales

¿Puedo modificar una venta ya hecha?

No. Una venta ya finalizada o cobrada no se puede modificar directamente. Si hay un error, debes hacer un abono desde Ventas Anteriores y volver a realizar la venta correctamente si corresponde.

¿Se puede borrar una venta ya cobrada?

No se borra directamente. Una venta ya cobrada se corrige mediante un abono desde Ventas Anteriores.

¿Qué diferencia hay entre cancelar y abonar una venta?

Cancelar se aplica a una venta en curso, antes de cobrar. Abonar se aplica a una venta ya finalizada o cobrada.

¿Puedo cambiar la forma de pago después de cobrar?

No. Si la venta ya está cobrada, la forma de pago no se cambia directamente. Debes hacer un abono y volver a realizar la venta con la forma de pago correcta.

¿Puedo mezclar varias formas de pago en una misma venta?

Sí. Puedes cobrar una misma venta con varias formas de pago, indicando el importe de cada una hasta completar el total.

¿Qué pasa si el cliente quiere factura?

Debes asignar el cliente antes de finalizar la venta. Si el cliente tiene los datos fiscales informados, la venta podrá generar factura ordinaria.

¿Qué diferencia hay entre ticket y factura?

El ticket o factura simplificada se usa normalmente en ventas sin cliente. La factura ordinaria requiere cliente asignado con datos fiscales.

¿Qué diferencia hay entre factura y albarán?

La factura es el documento definitivo. El albarán es un documento pendiente de facturación.

¿Qué diferencia hay entre promoción y descuento?

La promoción se configura previamente y se aplica automáticamente cuando se cumplen sus condiciones. El descuento manual se aplica solo en una venta concreta.

¿Qué pasa si vendo un artículo sin stock?

El programa permite finalizar la venta y el stock del artículo quedará en negativo.

Datos para Copilot

Puedo modificar una venta ya hecha

Respuesta: No. Una venta ya finalizada o cobrada no se puede modificar directamente. Debes hacer un abono desde Ventas Anteriores y volver a realizar la venta correctamente si corresponde.

Se puede modificar una venta ya cobrada

Respuesta: No. Las ventas ya cobradas no se editan directamente. Se corrigen mediante un abono desde Ventas Anteriores.

Cómo corregir una venta ya hecha

Respuesta: Accede a Ventas Anteriores, busca la venta, realiza un abono y vuelve a hacer la venta correctamente si es necesario.

Me equivoqué en una venta ya hecha

Respuesta: Si la venta ya está finalizada o cobrada, no se puede modificar directamente. Debes hacer un abono desde Ventas Anteriores.

Modificar venta ya emitida

Respuesta: Una venta ya emitida no se modifica directamente. Se debe realizar un abono y repetir la venta si corresponde.

Editar venta ya cobrada

Respuesta: No se puede editar una venta ya cobrada. Debe corregirse mediante abono desde Ventas Anteriores.

Borrar venta ya cobrada

Respuesta: Una venta cobrada no se borra directamente. Se corrige mediante un abono desde Ventas Anteriores.

Cancelar venta o abonar venta

Respuesta: Cancelar se usa antes de cobrar una venta. Abonar se usa cuando la venta ya está finalizada o cobrada.

Puedo cambiar la forma de pago después de cobrar

Respuesta: No. Si la venta ya está cobrada, debes hacer un abono desde Ventas Anteriores y volver a hacer la venta con la forma de pago correcta.

Me equivoqué en la forma de pago

Respuesta: Si la venta ya está cobrada, no se puede cambiar la forma de pago directamente. Debes abonar la venta y volver a realizarla con la forma de pago correcta.

Puedo mezclar varias formas de pago en una venta

Respuesta: Sí. Puedes cobrar una misma venta combinando como máximo dos formas de pago, indicando el importe de cada una hasta completar el total.

Cuántas formas de pago puedo usar en una venta

Respuesta: En una misma venta se pueden combinar como máximo dos formas de pago.

Cómo cobrar parte en efectivo y parte con tarjeta

Respuesta: En la pantalla de cobro, indica el importe que se cobra en efectivo y selecciona Efectivo. Después indica el importe restante y selecciona Tarjeta.

El cliente quiere pagar con varias formas de pago

Respuesta: Puede hacerse, pero como máximo con dos formas de pago en la misma venta. La suma de ambas debe completar el total.

El cliente quiere factura

Respuesta: Asigna el cliente antes de finalizar la venta. Una venta con cliente y datos fiscales permite generar factura ordinaria.

Diferencia entre ticket y factura

Respuesta: El ticket o factura simplificada se usa normalmente en ventas sin cliente. La factura ordinaria requiere cliente asignado con datos fiscales.

Diferencia entre factura y albarán

Respuesta: La factura es el documento definitivo. El albarán es un documento de entrega pendiente de facturación.

Diferencia entre promoción y descuento

Respuesta: La promoción se configura previamente y se aplica automáticamente cuando se cumplen sus condiciones. El descuento manual se aplica solo en una venta concreta.

Promoción o descuento

Respuesta: Si la rebaja debe repetirse automáticamente o depender de condiciones, usa Promociones. Si es una rebaja puntual, aplica un descuento manual en ventas.

Qué pasa si vendo un artículo sin stock

Respuesta: El programa permite finalizar la venta aunque el artículo no tenga stock suficiente. Las unidades se descuentan y el stock queda en negativo.

Puedo vender un artículo sin stock

Respuesta: Sí. El programa permite vender un artículo sin stock. Al finalizar la venta, el stock quedará en negativo.

Resumen rápido

- Una venta en curso puede cancelarse antes de cobrar.
 - Una venta ya cobrada no se modifica directamente.
 - Las ventas ya finalizadas se corrigen mediante abono desde Ventas Anteriores.
 - La forma de pago no se cambia directamente después de cobrar.
 - Una venta puede cobrarse combinando como máximo dos formas de pago.
 - La factura ordinaria requiere cliente asignado.
 - El albarán queda pendiente de facturación.
 - El descuento manual solo afecta a una venta concreta.
 - La promoción se configura previamente y se aplica automáticamente.
 - Si se vende sin stock, el artículo queda en negativo.
-

Revision #1

Created 23 June 2026 11:37:42 by Laura

Updated 23 June 2026 11:45:08 by Laura