GUÍA DE LA LICENCIA · EDICIÓN 2026

SiReTT **Consignación**

Su mercadería vendiendo en el local de un cliente, y cada venta en su sistema: el punto de venta la registra y la negocia en su teléfono, la oficina la factura, y el acuerdo se liquida en PDF.

ESTA GUÍA

Contenido

La **Parte 1** es para la empresa: la licencia, la configuración, la oficina y la liquidación. La **Parte 2**, para quien vende en el punto de consignación.

PARTE 1 · PARA LA EMPRESA

1 **Qué es SiReTT Consignación** — Su mercadería en otro local, cada venta en su sistema — 3

2 **Antes de empezar** — La licencia, la bodega y su cliente, y quién hace qué — 4

3 **Configurar la bodega** — Caja, lista, documentos, planes y plazos — 5

4 **Autorizar los teléfonos** — Un código, y la seguridad del dispositivo — 6

5 **La oficina** — Pre-Facturación › Consignación, la negociación y el buzón — 7

6 **Facturar la venta** — A nombre de quien compra y sin comisión de vendedor — 9

7 **Comisiones y liquidación** — El ajuste del cliente y los dos PDF para el acuerdo — 10

PARTE 2 · PARA EL PUNTO DE VENTA

8 **La app en el teléfono** — Abrirla, autorizarla y el Inicio — 12

9 **La bodega** — Lo que le dejaron, con su precio — 13

10 **Vender** — Escanear, quien compra y la exoneración — 14

11 **Negociar y confirmar** — El plan con sus cuotas, el documento y el cierre — 16

12 **Ventas y pedidos** — Cada venta con su estado, y pedir mercadería — 18

PARA TODOS

13 **Preguntas frecuentes** — Las dudas de siempre, resueltas — 19

◆ **Índice temático** — Dónde buscar cada término — 20

VÉALO EN VIDEO

La app del punto de venta
youtu.be/dPuy_V603RY

VÉALO EN VIDEO

La licencia y su configuración
youtu.be/IUAbfzuS9SM

PARTE 1

Para la empresa

La licencia, la configuración de cada bodega, el trabajo de la oficina y la liquidación del acuerdo con el cliente.

CAPÍTULO 1

Qué es SiReTT Consignación

Cuando su mercadería está en el local de un cliente, cada venta que él hace es un papel, una llamada o alguien que la digita a mano. Con SiReTT Consignación, **el punto de venta la registra en su teléfono y la oficina solo la factura**.



Su mercadería vendiendo en otros locales, y cada venta en su sistema.

1. Punto de venta escanea y anota quién compra › **2. Negociación** mercadería reservada; el plan con el cliente › **3. La oficina** factura, a cargo del cliente de la bodega › **4. Liquidación** ventas y comisiones en PDF

Lo que gana su empresa

- **Cero digitación.** La venta llega armada: artículos, series, quien compra, documento y plan.
- **Inventario al día.** La mercadería se reserva en el momento, por cantidad o por serie, y no se vende lo que no hay.
- **Control.** El teléfono solo propone: ve su bodega, nunca los costos, y no factura ni anula.
- **El acuerdo, liquidado.** Las ventas y las comisiones del período, en PDF, con la firma de las dos partes.

CAPÍTULO 2

Antes de empezar

Tres cosas: la licencia, una bodega ligada al cliente que la tiene, y las personas de la oficina que van a facturar.

La licencia

SiReTT Consignación es una licencia propia. Con ella aparecen la configuración de la bodega en **Bodegas › Consignación**, la pantalla **Pre-Facturación › Consignación**, el aviso del buzón y, en la ficha del cliente, **Ventas en Consignación** y el **Ajuste Comisión por Consignación**.

Una bodega por punto de venta

Cada local en consignación es una **bodega** de su empresa, en la sucursal que la atiende, ligada al **cliente** que la tiene (en la ficha de la bodega, **Consignación: vincular con Cliente**). Las ventas se crean a cargo de ese cliente, que es quien le debe a la empresa, y salen a nombre de quien compra.

Quién hace qué

Quién	Qué hace	Dónde
Administración	Configura la bodega y autoriza los teléfonos	Bodegas › Consignación
Operador de ventas	Abre, factura o rechaza las ventas de su sucursal	Pre-Facturación › Consignación
Contabilidad	Liquida el período con el cliente	Ficha del cliente › Ventas en Consignación
Punto de venta	Vende, negocia y confirma; pide mercadería	La app SiReTT Consignación

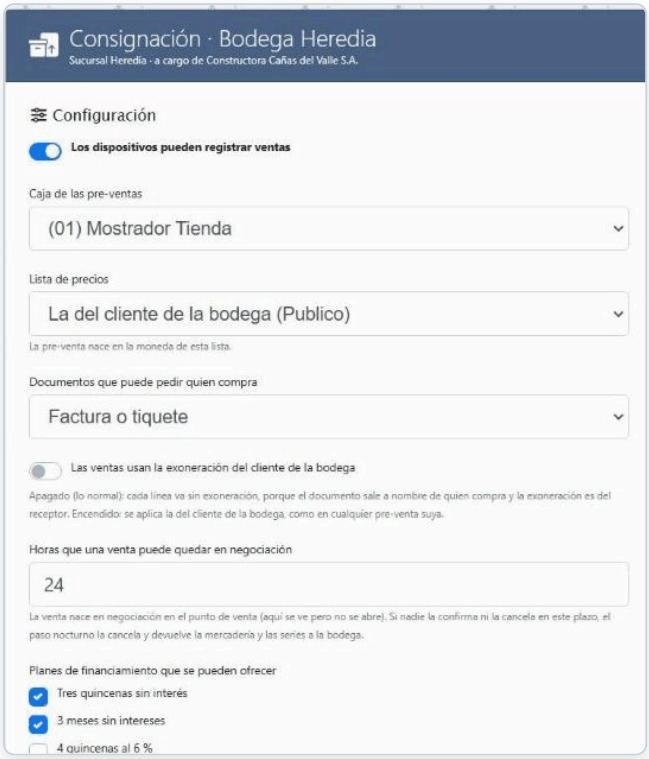
El operador no necesita acceso a Bodegas. Pre-Facturación › Consignación hereda el permiso de Pre-Facturación: quien factura pre-ventas, factura también las de consignación.

Se facturan desde la sucursal de la bodega. Cada operador ve solo las ventas de las bodegas de la sucursal donde está trabajando.

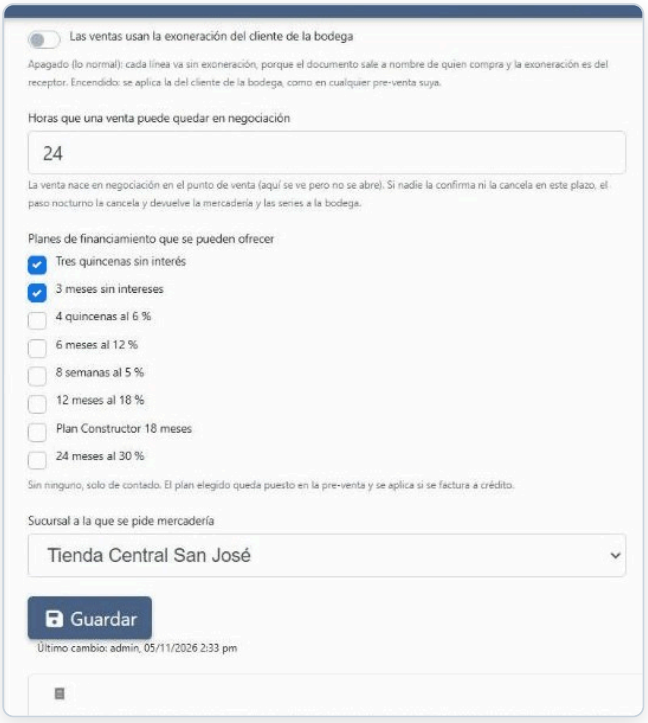
CAPÍTULO 3

Configurar la bodega

Todo se define por bodega, en **Bodegas › Consignación**: cada punto de venta puede tener sus propias reglas.



La configuración: caja, lista de precios, documentos, exoneración y plazo.



Los planes que se pueden ofrecer y la sucursal que surte.

Opción	Qué decide
Los dispositivos pueden registrar ventas	Enciende o apaga la bodega. Apagada, los teléfonos solo consultan.
Caja de las pre-ventas	La caja de la sucursal con la que nacen las ventas.
Lista de precios	La del cliente de la bodega, u otra. La venta nace en la moneda de esa lista.
Documentos	Factura, tiquete o los dos.
Exoneración del cliente de la bodega	Apagada (lo normal): cada línea va sin exoneración, porque el documento es de quien compra. Encendida: se aplica la del cliente de la bodega.
Horas en negociación	Cuánto puede esperar una venta sin confirmar; al vencerse se cancela sola y la mercadería vuelve. 24 de fábrica.
Planes de financiamiento	Los que el punto de venta puede ofrecer. Ninguno: solo de contado.
Sucursal que surte	A dónde llegan los pedidos de mercadería del punto de venta.

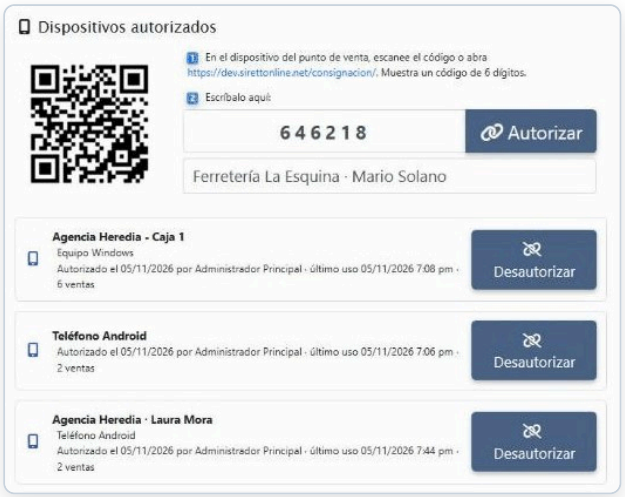
CAPÍTULO 4

Autorizar los teléfonos

El teléfono del punto de venta no tiene usuario ni contraseña: se autoriza con un código de seis dígitos, y se desautoriza con un clic.



En el teléfono: el código, que vence en diez minutos.



En la bodega, Dispositivos: el código, el nombre de quien lo usa, y Autorizar.

1 El punto de venta abre la app

Con el código QR de la bodega, o con la dirección que se le indique. La app muestra un código de seis dígitos.

2 Usted escribe el código

En **Dispositivos**, con el nombre de quien lo usa o del punto («Agencia Heredia · Laura Mora»), y presiona **Autorizar**. En segundos el teléfono se abre solo.

3 Desautorizar

Si el teléfono se pierde o la persona deja el punto, **Desautorizar** lo apaga al instante: en su próxima consulta borra lo que guardaba.

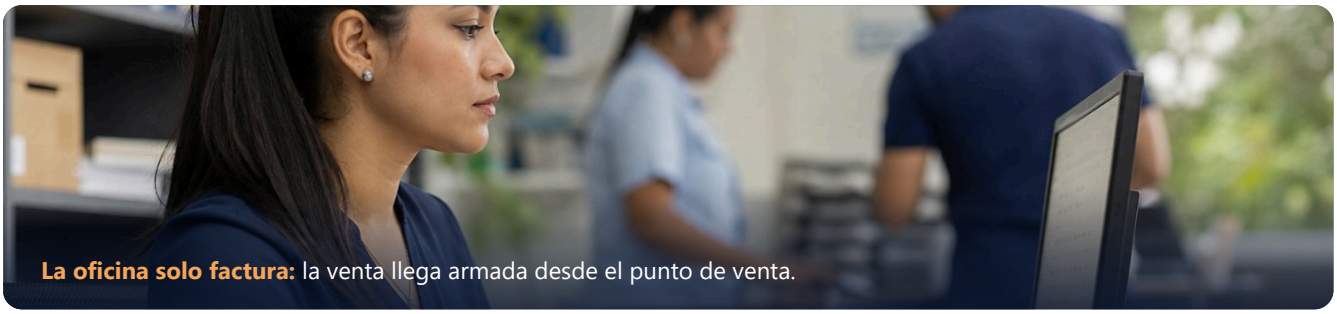
Lo que el teléfono no puede hacer

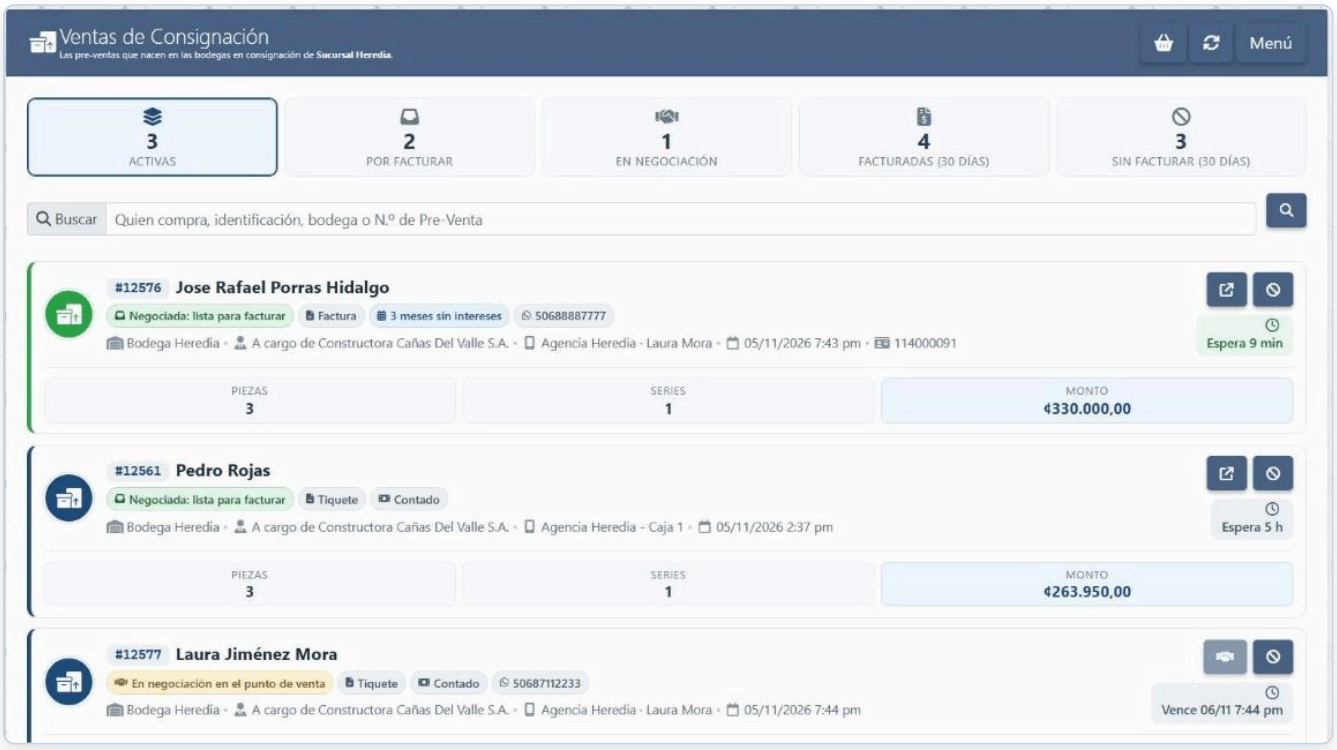
- **Ver otras bodegas** ni los **costos**: solo el stock, las series y el precio de su lista.
- **Facturar ni anular**: propone la venta; la oficina decide.
- **Recorrer la cartera** de clientes: la consulta por cédula tiene un tope por dispositivo.

CAPÍTULO 5

La oficina

Las ventas de los puntos de consignación llegan a **Pre-Facturación › Consignación**, con su estado, la bodega, el dispositivo y el monto.





Las ventas activas de la sucursal: por facturar y en negociación.

Estado	Qué significa
En negociación	El punto de venta la está cerrando con el cliente. Se ve, pero no se abre.
Por facturar	El punto de venta la confirmó: se abre y se factura como cualquier pre-venta.
Facturada · **Sin facturar**	Las de los últimos 30 días: facturadas, o rechazadas, canceladas, vencidas o eliminadas.

Mientras se negocia



Una venta en negociación: el botón de abrir está apagado; se puede rechazar.



Si alguien intenta abrirla, el sistema lo explica.

El aviso en el buzón



Consignación por facturar, en el buzón.

Cuando un punto de venta confirma una venta, el buzón de notificaciones lo cuenta en **Consignación por facturar**, de la sucursal donde está el operador. Un clic lleva a la lista ya filtrada.

En Pre-Facturación (vista moderna y clásica) las ventas de consignación aparecen con su etiqueta, y el encabezado trae un botón con el número de las que esperan.

Rechazar

Si una venta no procede, el botón **Rechazar** pide un motivo: la pre-venta se elimina, la mercadería y las series vuelven a la bodega, y el punto de venta ve el motivo en su lista. No se puede rechazar una venta facturada, ni una que otro operador tiene abierta.

CAPÍTULO 6

Facturar la venta

Al abrirla, la venta es una pre-venta más, con algunas reglas propias que el sistema aplica solo.



El formulario de pago: a nombre de quien compra, y el vendedor fijo en Consignación.

- **A cargo del cliente de la bodega, a nombre de quien compra.** El comprobante lleva el nombre, la identificación y el correo de quien compró; si vino sin identificar, sale así, sin los datos del cliente de la bodega.
- **Sin comisión de vendedor.** El vendedor queda como **Consignación** (el usuario del sistema `CONSIGNA_SIRETT`): no comisiona para ningún usuario ni entra en la cartera de nadie.
- **El plan elegido.** Si el punto de venta escogió un plan de financiamiento, queda puesto y se aplica al facturar a crédito.
- **La exoneración de quien compra** vale solo para esa venta: queda en la factura y se borra al facturar o al eliminar la pre-venta.

> **¿Quién la facturó?** Aunque el vendedor diga Consignación, la caja, el recibo y la bitácora registran al operador que la facturó.



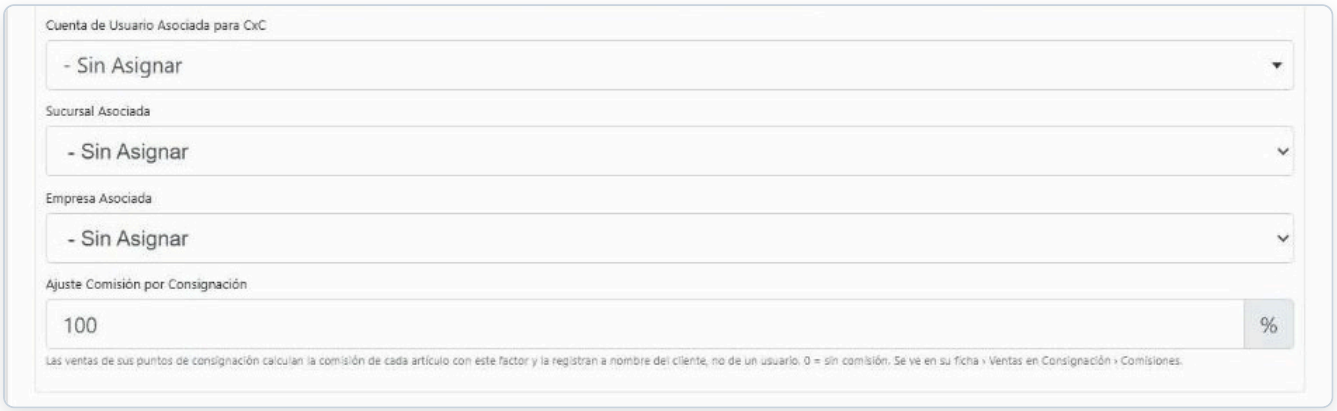
El acuerdo con el cliente, liquidado y firmado cada período.

CAPÍTULO 7

Comisiones y liquidación

El acuerdo comercial con el cliente que tiene la bodega se verifica y se paga con dos documentos, desde su ficha.

El Ajuste Comisión por Consignación



Ficha del cliente, pestaña Administrativo.

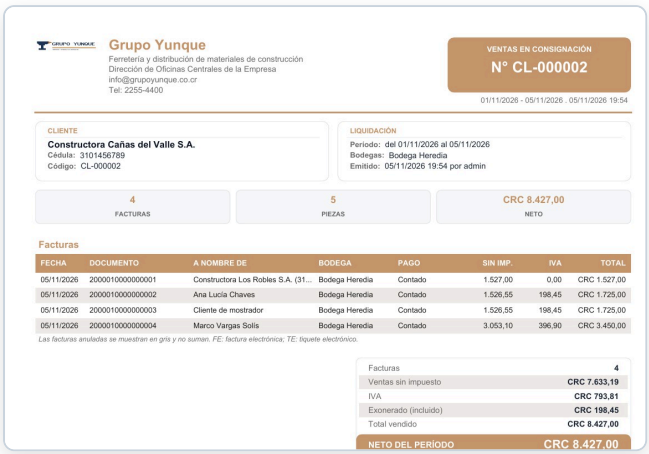
Si el acuerdo es una comisión, este factor hace que cada artículo calcule su comisión **como para un vendedor**, pero registrada a nombre del cliente: **100** es la comisión del artículo, **50** la mitad, **0** (como viene) sin comisión. Las notas de crédito la devuelven y las de débito la suman, en proporción. Cada factura guarda el ajuste vigente al facturarla.

Ventas en Consignación

En el **Menú** de la ficha del cliente, **Ventas en Consignación**. Con un período (o los atajos **Este mes**, **Mes anterior**, **Este año**) muestra las facturas de las ventas del cliente, las devoluciones y el neto, por moneda y por bodega. La pestaña **Comisiones** muestra la comisión de cada documento y la neta.

Ver PDF genera el documento de la pestaña que esté viendo.

Los dos PDF



Grupo Yunque
Ferretería y distribución de materiales de construcción
Dirección de Oficinas Centrales de la Empresa
info@grupoyunque.co.cr
Tel: 2255-4400

VENTAS EN CONSIGNACIÓN
N° CL-000002
01/11/2026 - 05/11/2026 . 05/11/2026 19:54

CLIENTE
Constructora Cañas del Valle S.A.
Cédula: 3101456789
Código: CL-000002

LIQUIDACIÓN
Período: del 01/11/2026 al 05/11/2026
Bodegas: Bodega Heredia
Emitido: 05/11/2026 19:54 por admin

4 FACTURAS | 5 PIEZAS | CRC 8.427,00 NETO

Facturas

FECHA	DOCUMENTO	A NOMBRE DE	BODEGA	PAGO	SIN IMP.	IVA	TOTAL
05/11/2026	2000010000000001	Constructora Los Robles S.A. (31...	Bodega Heredia	Contado	1.527,00	0,00	CRC 1.527,00
05/11/2026	2000010000000002	Ana Lucía Chaves	Bodega Heredia	Contado	1.526,55	198,45	CRC 1.725,00
05/11/2026	2000010000000003	Cliente de mostrador	Bodega Heredia	Contado	1.526,55	198,45	CRC 1.725,00
05/11/2026	2000010000000004	Marco Vargas Solís	Bodega Heredia	Contado	3.053,10	396,90	CRC 3.450,00

Las facturas anuladas se muestran en gris y no suman. FE: factura electrónica; TE: tiquete electrónico.

Facturas	4
Ventas sin impuesto	CRC 7.633,19
IVA	CRC 793,81
Exonerado (incluido)	CRC 198,45
Total vendido	CRC 8.427,00
NETO DEL PERÍODO	CRC 8.427,00

La liquidación de ventas: facturas, devoluciones y neto del período.



Grupo Yunque
Ferretería y distribución de materiales de construcción
Dirección de Oficinas Centrales de la Empresa
info@grupoyunque.co.cr
Tel: 2255-4400

LIQUIDACIÓN DE COMISIONES
N° CL-000002
01/11/2026 - 05/11/2026 . 05/11/2026 19:54

LIQUIDACIÓN DE COMISIONES POR VENTAS EN CONSIGNACIÓN
Período del 01/11/2026 al 05/11/2026

LA EMPRESA
Ferretería El Yunque S.A.
Cédula jurídica: 3101000001
Teléfono: 22554400
Correo: facturacion@grupoyunque.co.cr

EL CLIENTE
Constructora Cañas del Valle S.A.
Identificación: 3101456789
Código: CL-000002
Representante: Rafael Cañas Meza
Correo: pagos@constructoracanas.co.cr

DECLARACIÓN
Por medio del presente documento, Ferretería El Yunque S.A. («la Empresa») liquida a Constructora Cañas del Valle S.A. («el Cliente») las comisiones generadas por las ventas realizadas desde los puntos de consignación del Cliente y facturadas por la Empresa entre el 01/11/2026 y el 05/11/2026. La comisión de cada artículo se calcula como para un vendedor y se le aplica el ajuste pactado con el Cliente (actualmente 100 %), vigente en cada factura al momento de emitirla; las notas de crédito sobre esas ventas devuelven la comisión correspondiente y las notas de débito la suman, en proporción. El monto neto a liquidar en el período es de CRC 172,50.

4 FACTURAS | 0 NOTAS DE CRÉDITO | 0 NOTAS DE DÉBITO | CRC 172,50 COMISIÓN NETA

Detalle de documentos

FECHA	TIPO	DOCUMENTO	FACTURA	A NOMBRE DE	MONTO	COMISIÓN
05/11/2026	Factura	2000010000000001		Constructora Los Robles S.A.	CRC 1.527,00	CRC 0,00
05/11/2026	Factura	2000010000000002		Ana Lucía Chaves	CRC 1.725,00	CRC 0,00
05/11/2026	Factura	2000010000000003		Cliente de mostrador	CRC 1.725,00	CRC 0,00
05/11/2026	Factura	2000010000000004		Marco Vargas Solís	CRC 3.450,00	CRC 172,50

Comisión de facturas (4)	CRC 172,50
Notas de crédito (0)	CRC 0,00
Notas de débito (0)	CRC 0,00
COMISIÓN NETA	CRC 172,50

Conformidad de las partes
Las partes revisan el detalle anterior y manifiestan su conformidad con el monto liquidado para el período indicado.

POR LA EMPRESA
Ferretería El Yunque S.A.
Nombre: _____
Identificación: _____
Cargo: _____
Fecha: _____

POR EL CLIENTE
Constructora Cañas del Valle S.A.
Nombre: _____
Identificación: _____
Cargo: _____
Fecha: _____

Montos de los documentos en su moneda; la comisión, en la moneda contable de la Empresa. Documento de liquidación del acuerdo comercial entre las partes; no es un comprobante fiscal. Emitido el 05/11/2026 19:54 por admin.

Página 1 de 1

Las comisiones: un documento formal con la conformidad y las firmas.

Los dos llevan el logo y los colores de su empresa. El de **comisiones** es un documento formal: los participantes del acuerdo (la sociedad que facturó, con su cédula jurídica, y el cliente con su representante), una declaración del período y del ajuste pactado, el detalle, los totales y la **conformidad con firma de las dos partes**.

> **No son comprobantes fiscales.** Sirven para verificar y liquidar el acuerdo comercial entre las partes. Los montos van en la moneda de cada documento; la comisión, en la moneda contable.

PARTE 2

Para el punto de venta

Cómo se usa la app SiReTT Consignación: vender, negociar con el cliente y confirmar, desde el teléfono.

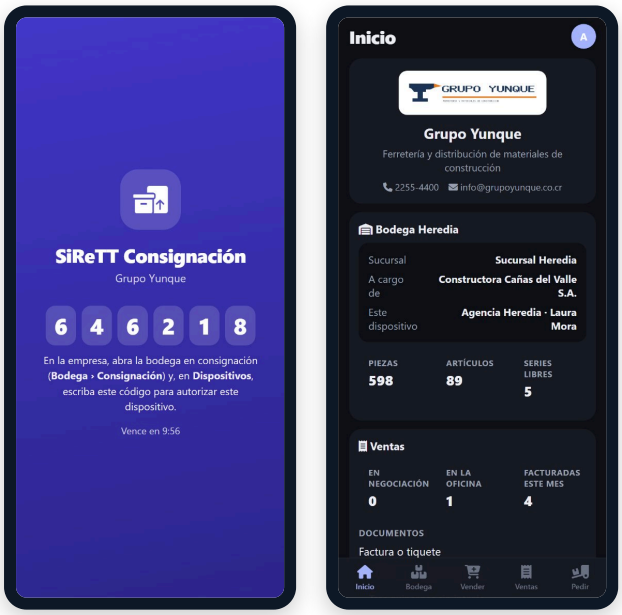
CAPÍTULO 8

La app en el teléfono

La app se abre desde el navegador del teléfono y se instala como cualquier otra. No pide usuario ni contraseña: la empresa la autoriza.



Cada venta, desde su teléfono: sin papeles y sin llamadas.



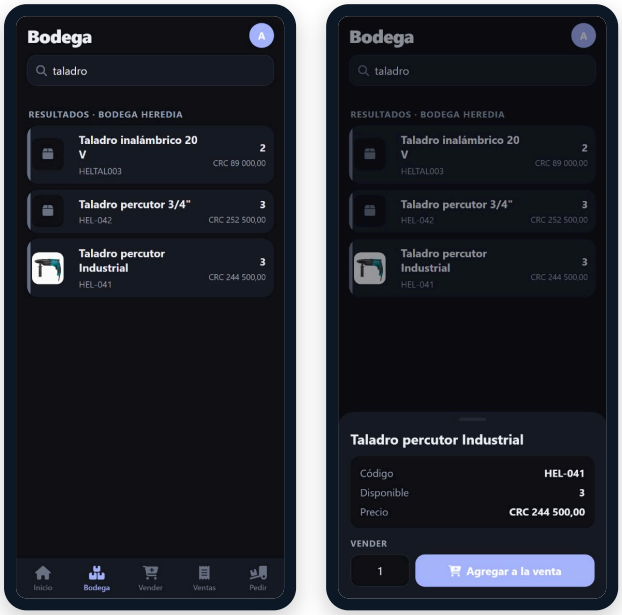
La primera vez, el código para la empresa. Después, el Inicio.

1. **Abra la app**
   Con el código QR o la dirección que le dio la empresa.
2. **Dicte el código**
   Seis dígitos, a la empresa. En segundos la app se abre sola.
3. **El Inicio**
   Su bodega: la sucursal, el cliente a cargo, las piezas, los artículos, las series libres, y cuántas ventas están en negociación, en la oficina o facturadas este mes.

CAPÍTULO 9

La bodega

En **Bodega** está todo lo que la empresa le dejó, con su foto, su cantidad y su precio de venta. Los costos nunca aparecen.



La búsqueda por código o descripción, y la ficha de un artículo.

Busque por **código** o por **descripción**. Al tocar un artículo ve su código, cuánto hay y su precio, y lo agrega a la venta con la cantidad.

Los artículos **con serie** muestran cuáles quedan libres: se venden por su serie, una por una.

> **¿Un artículo descontinuado?** Lo ve en Bodega si todavía tiene existencia, pero esa venta la hace la oficina.

CAPÍTULO 10

Vender

Se arma la venta: los artículos, quien compra, y si tiene, su exoneración.



Escanear, y sumar: con la cámara del teléfono o con un lector.

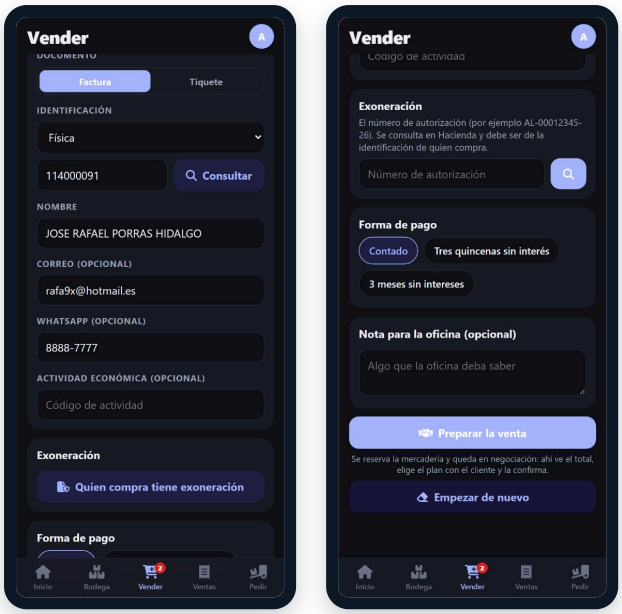


Las líneas de la venta, y Buscar artículo.

1 Los artículos

Escriba o escanee el **código o la serie** (la cámara está junto al campo). Cada lectura suma una unidad. ¿Sin código? **Buscar artículo** muestra la bodega completa.

Nunca más de lo que hay. El sistema reserva la mercadería al preparar la venta: si otra venta se llevó la última pieza, se lo avisa.



Quien compra, y la exoneración.

2 Quien compra

Elija **Factura** o **Tiquete**, el tipo y el número de identificación, y presione **Consultar**: el sistema trae el nombre de los clientes de la empresa o, si no está, de Hacienda, con su correo de factura electrónica para confirmarlo. Agregue su **WhatsApp** para enviarle el documento.

3 La exoneración

Si el cliente tiene una, **Quien compra tiene exoneración** pide el número de autorización. Se consulta en Hacienda y debe ser de la identificación de quien compra. Vale solo para esta venta.

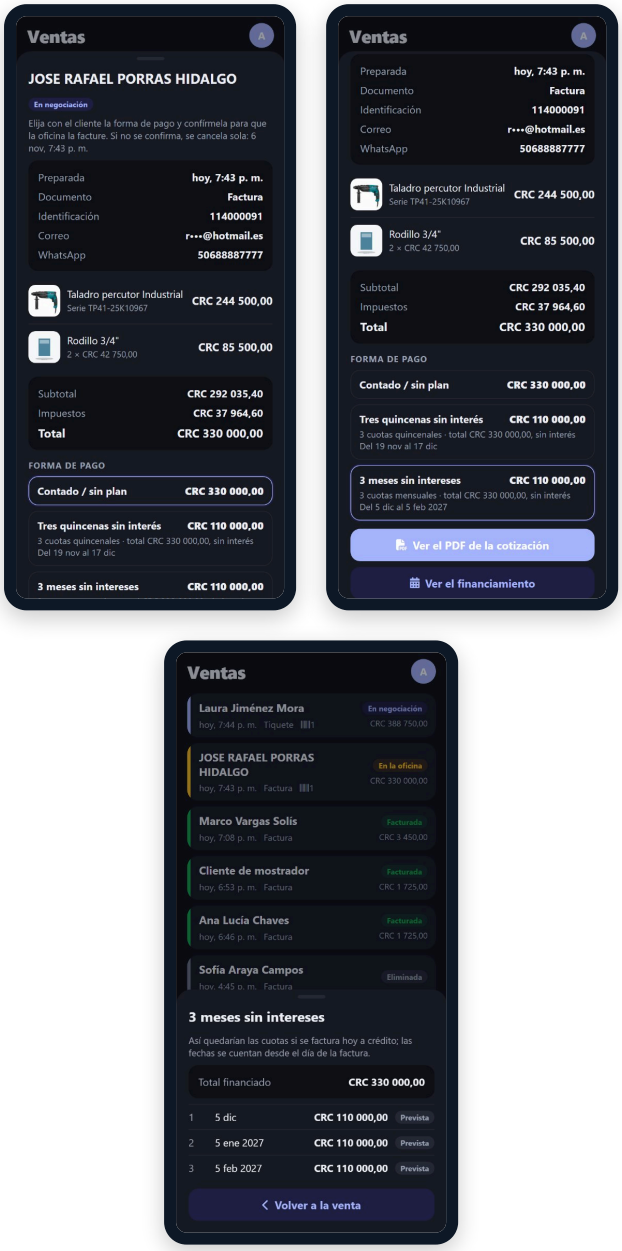
4 La forma de pago y la nota

Puede dejar elegido un plan desde aquí, o decidirlo en la negociación. La nota es para la oficina.

CAPÍTULO 11

Negociar y confirmar

Con **Preparar la venta**, la mercadería queda reservada y la venta queda **en negociación**, con los totales reales que calcula la empresa.



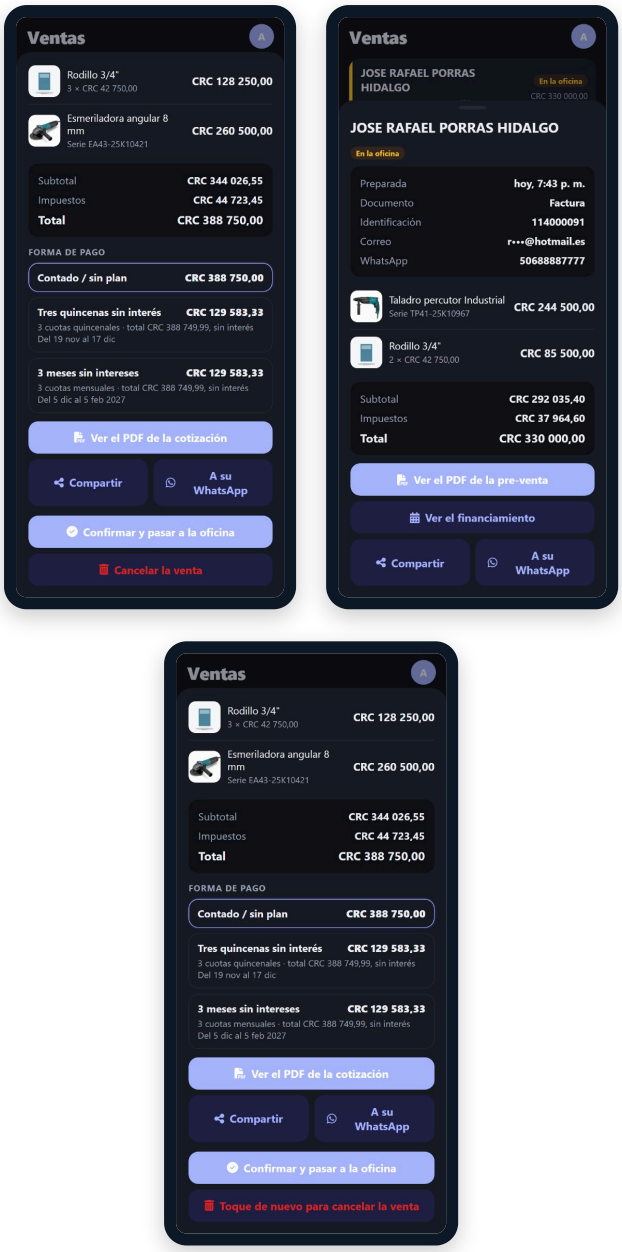
Los totales; el plan elegido con sus cuotas; el calendario del financiamiento.

1 La forma de pago

Con el cliente enfrente, toque **Contado / sin plan** o uno de los planes: cada uno muestra la cuota, cuántas son, el total y sus fechas. **Ver el financiamiento** muestra el calendario cuota por cuota.

2 El documento

Ver el PDF muestra la cotización. **Compartir** la envía como archivo, y **A su WhatsApp** abre el chat del cliente con un enlace seguro, desde su propio teléfono.



Los botones; la venta ya en la oficina; cancelar pide un segundo toque.

3 Confirmar

Confirmar y pasar a la oficina: la venta queda **En la oficina** para que la facturen. Desde ese momento el plan ya no se cambia en el teléfono.

4 O cancelar

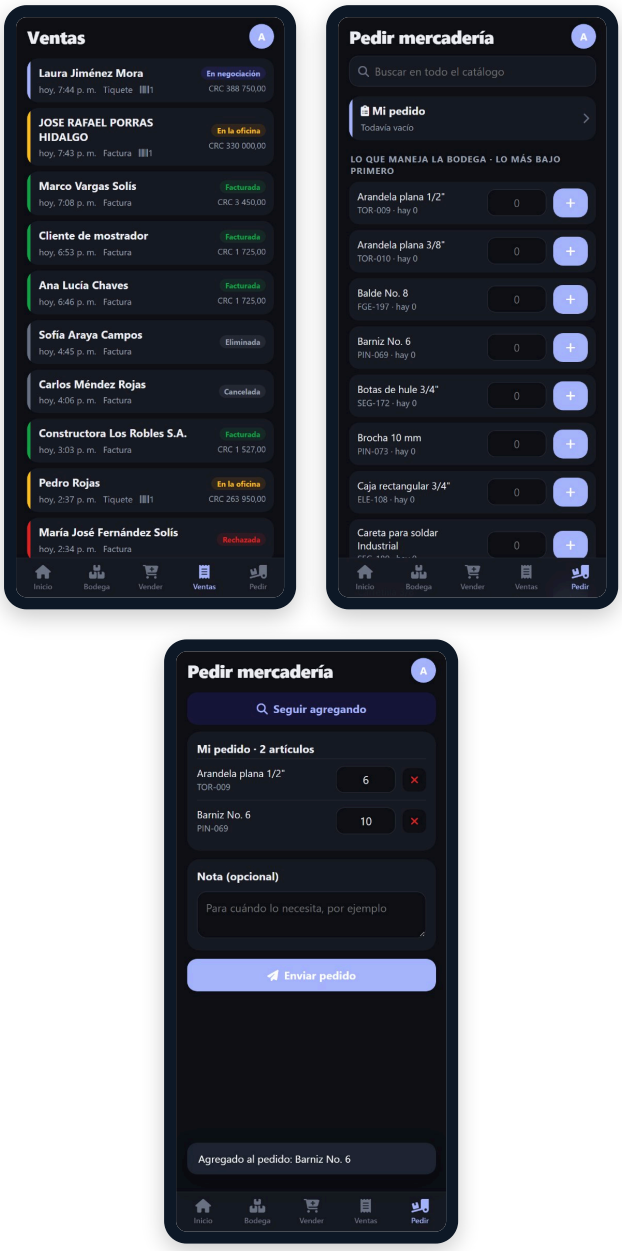
Si el cliente se arrepiente, **Cancelar la venta** (pide un segundo toque) la elimina y la mercadería y las series vuelven a la bodega.

> **Si nadie hace nada,** la venta se cancela sola cuando se vence el plazo que fijó la empresa, y la mercadería vuelve a la bodega.

CAPÍTULO 12

Ventas y pedidos

En **Ventas** sigue cada venta, y en **Pedir** solicita mercadería a la empresa.



Las ventas con su estado; el catálogo de la empresa; su pedido listo para enviar.

Estado	Qué pasó
En negociación	La está cerrando usted con el cliente.
En la oficina	La confirmó; espera a que la facturen.
Facturada	Lista: tóquela para ver la factura y, si tiene plan, el calendario con lo pagado.
Rechazada	La oficina no la aceptó: verá el motivo.
Cancelada · **Venció**	La canceló usted, o se venció sin confirmar.

En **Pedir** busca en todo el catálogo de la empresa (sin descontinuados), pone la cantidad de cada artículo y lo agrega a **Mi pedido**; con una nota opcional, lo envía a la sucursal que surte su bodega.

CAPÍTULO 13

Preguntas frecuentes

Las dudas que más se repiten, de la empresa y del punto de venta.

¿El punto de venta necesita un usuario de SiReTT? No. El teléfono se autoriza con un código y no tiene usuario ni contraseña; la empresa lo desautoriza cuando quiera.

¿Puede facturar desde el teléfono? No. El teléfono prepara y confirma la venta; la factura siempre la hace la oficina.

¿Qué pasa con la mercadería mientras se negocia? Queda reservada para esa venta. Vuelve a la bodega si se cancela, si se vence el plazo o si la oficina la rechaza.

¿Por qué no puedo abrir una venta en negociación? Porque el punto de venta todavía la está cerrando con el cliente. Cuando la confirme, pasa a Por facturar.

¿Quién recibe la comisión? Ningún usuario. Si el acuerdo con el cliente es una comisión, se calcula con su Ajuste Comisión por Consignación y se liquida desde su ficha.

¿Y la exoneración del cliente de la bodega? Por defecto no se aplica, porque el documento es de quien compra. Se puede encender por bodega.

¿Funciona sin señal? La app guarda el borrador de la venta en el teléfono; para preparar, confirmar o consultar necesita conexión.

¿Se puede usar con varios teléfonos en la misma bodega? Sí: cada uno con su nombre, y cada venta dice desde cuál se hizo.



VÉALO EN VIDEO

La app del punto de venta, en 3 minutos y medio.
youtu.be/dPuy_V603RY



VÉALO EN VIDEO

La licencia y cómo se configura, en 3 minutos y medio.
youtu.be/IUAbfzuS9SM

¿Prefiere que lo configuremos con usted? Escríbanos al WhatsApp de ventas 8606 7740 o a ventas@sirettonline.net. Soporte técnico: WhatsApp 7186 4687.

PARA CONSULTAR

Índice temático

Los términos de la guía y la página donde se explican.

A su WhatsApp 16
Ajuste Comisión por Consignación 10
Autorizar un teléfono 6
Bodega (pestaña de la app) 13
Buscar artículo 14
Buzón de notificaciones 8
Código de autorización 12
Caja de las pre-ventas 5
Cancelar una venta 17
Comisión del cliente 10
Compartir el PDF 16
Confirmar una venta 17
CONSIGNA_SIRETT 9
Consultar la cédula 15
Desautorizar 6
Documentos (factura o tiquete) 5
En negociación 8
Estados de una venta 18
Exoneración de quien compra 15
Exoneración del cliente de la bodega 5
Financiamiento (ver el calendario) 16
Horas en negociación 5
Inicio de la app 12
Liquidación de ventas (PDF) 11
Lista de precios 5
Pedir mercadería 18
Planes de financiamiento 5
Pre-Facturación › Consignación 7
Rechazar una venta 8
Series 13
Sucursal que surte 5
Vendedor de una venta de consignación 9
Ventas en Consignación (ficha del cliente) 10

Las fotografías son ilustrativas. Las capturas de pantalla son de una empresa de ejemplo.