

## **Explicación de la Estructura de Recargos en el Sistema**

Para entender cómo se gestiona la información, vamos a ver los 4 elementos clave que organizan todos los datos de las inmobiliarias, sus cobros y sus reglas.

### ***1. Inmobiliaria: El Catálogo de Empresas***

Este es el punto de partida. Es simplemente el registro de cada una de las empresas inmobiliarias con las que trabajamos. Contiene la información fiscal y de contacto de cada una.

\* Ejemplo con datos reales:

\* Tenemos registrada a "Bienes Raíces del Sol" (con el identificador interno 1), que tiene su RFC "BRS010101ABC" y su contacto es "Juan Pérez".

\* También está "Propiedades Luna" (identificador 2) y "Tu Hogar Ideal" (identificador 3), cada una con su propia información.

### ***2. Conceptos de Pago: El Catálogo de Servicios a Cobrar***

Esta es la lista maestra de todos los posibles servicios o cobros que cada inmobiliaria puede gestionar. Es importante destacar que cada concepto pertenece a una inmobiliaria específica.

\* Ejemplo con datos reales:

\* Para "Bienes Raíces del Sol" (ID 1), hemos definido conceptos como "Renta Mensual", "Mantenimiento" y "Agua". Estos son los servicios que esa empresa en particular puede incluir en sus contratos.

\* "Propiedades Luna" (ID 2) tiene su propia lista de conceptos, que aunque se llamen igual, son independientes y pertenecen solo a ella, es importante señalar que cada inmobiliaria define sus propios conceptos de pago, los cuales pueden ser diferentes entre inmobiliarias.

### **3. Configuración de Recargos: El Catálogo de Políticas para Atrasos**

Aquí se definen todas las posibles políticas o reglas que se pueden aplicar cuando un inquilino se retrasa en un pago. Cada inmobiliaria crea su propio conjunto de reglas según sus necesidades.

\* Ejemplo con datos reales:

\* "Bienes Raíces del Sol" (ID 1) tiene una regla llamada "Política Estándar Renta". Esta política específica dice que hay 5 días de gracia y, después, un recargo del 0.5% diario.

\* Para la misma inmobiliaria, existe otra regla, la "Política Mantenimiento", que es diferente: tiene 10 días de gracia y aplica un monto fijo de \$50, en lugar de un porcentaje.

\* Esto muestra que una misma inmobiliaria puede tener distintas reglas para distintos tipos de cobro.

### **4. Contrato Conceptos: El Corazón de la Operación (Donde Todo se Une)**

Esta es la parte más importante porque es la que da vida a todo lo anterior. No es un catálogo general, sino el detalle de cada contrato de renta individual y activo.

Cuando se firma un contrato con un inquilino, es esta sección la que define exactamente qué se le va a cobrar y, crucialmente, qué política de recargo se usará para cada cobro.

\* Ejemplo de un contrato real:

Imaginemos que "Bienes Raíces del Sol" le renta un departamento a un nuevo inquilino. En el sistema, el contrato de ese inquilino se registraría aquí con las siguientes líneas:

\* Línea 1 (El cobro de la Renta):

\* Se toma el concepto "Renta Mensual" del catálogo de conceptos\_pago.

- \* Se le asocia la política "Política Estándar Renta" del catálogo de configuracion\_recargos.

- \* Resultado: El sistema sabe que, para este contrato, si el pago de la renta se atrasa, debe aplicar la regla de 5 días de gracia y 0.5% de recargo.

- \* Línea 2 (El cobro del Mantenimiento):

- \* Se toma el concepto "Mantenimiento".

- \* Se le asocia la política "Política Mantenimiento".

- \* Resultado: Para este mismo contrato, si el pago del mantenimiento se atrasa, el sistema aplicará una regla completamente diferente: 10 días de gracia y un monto fijo de \$50.

**En resumen:** La sección contrato\_conceptos es el puente que conecta un cobro específico con una regla de recargo específica para cada contrato. Esto le da al negocio una enorme flexibilidad, ya que permite que para un mismo concepto (como "Mantenimiento") se puedan aplicar diferentes políticas de recargo a diferentes inquilinos si así se negociará en su contrato.