



**Minimarket724**



TIENDAS DE BARRIO · MINIMERCADOS · FRUVERS · CARNICERÍAS · UNA VERTICAL DE 724IA

# La tienda de barrio, **con el cuaderno en orden.** Y un tendero virtual que toma el mercado por WhatsApp.

POS y caja, fruver por libra, el cuaderno del fiado con recordatorios respetuosos, la merma, los precios del día y el domicilio del barrio. Y un agente de inteligencia artificial en la propia línea de WhatsApp de la tienda que recibe "una libra de tomate, dos panes y una leche" y arma el pedido. Sin computador, sin cursos, con el número de siempre.

✓ El cuaderno del fiado con cupo, mora y recordatorio

✓ Caja con arqueo a ciegas y cierre con comprobante

✓ Domicilio con el muchacho de siempre, sin comisión

✓ Fruver y carne por libra, media libra o "\$5.000 de"

✓ Documento equivalente POS y factura DIAN cuando toque

✓ El cierre del día en el celular del dueño

---

## PRODUCTO

Brochure ejecutivo v1.0 · Septiembre 2026

## HABLAR CON UN ASESOR

WhatsApp +57 310 363 1133 · [724ia.com/minimarket724](https://724ia.com/minimarket724)

# La tienda no se quiebra por vender poco. Se quiebra por lo que no anota.

El fiado que se olvida, la caja que no cuadra, la verdura que se vence y el vecino que se fue a pedir a una app.

Las tiendas de barrio venden el 37 % del consumo masivo de Colombia y el 85 % lleva las cuentas en un cuaderno. El software de cadena es caro y en inglés; los programas de tienda son un punto de venta mudo que no habla con el cliente. Entre los dos queda la tienda de la esquina, que vive de la confianza del barrio y la pierde cada vez que tiene que pelear por plata que nadie anotó.



## El fiado se olvida

"Cuarenta clientes me deben y no sé cuánto suma. A doña Rosa le fió desde marzo y me da pena cobrarle, pero ya van \$128.000."



## La caja no cuadra

"Mi hijo atiende por la tarde y a veces faltan \$20.000. No sé si es un vuelto mal dado, un fiado que no se anotó o qué."



## La verdura se vence en la nevera

"Compro tomate el martes por intuición. El jueves boto la mitad. Un fruter pierde entre el 10 y el 25 % de lo que compra."



## El WhatsApp sin contestar

"Me piden por WhatsApp mientras atiendo el mostrador. Contesto tarde, y el vecino pidió por una app que entrega en diez minutos."

## Lo que dice el sector

**450 K**

tiendas de barrio en Colombia venden el **37 %** del consumo masivo

**85 %**

no tiene POS; la venta, la caja y el fiado siguen en el cuaderno

**2 de 3**

tenderos fían; el fiado se contrajo 54 % por falta de control, no de confianza

**92 %**

de penetración de WhatsApp: el canal ya está instalado en la tienda y en el vecino

Cifras de contexto del sector (Fenalco/Fenaltiemas 2025-2026, NielsenIQ, DNP, Bancolombia), no resultados prometidos.

## Qué hace Minimarket724 distinto

Entra por el canal donde ya está el vecino, el **WhatsApp de la tienda**, y trae detrás el sistema completo del negocio. El cuaderno, la caja, el pedido y la merma son un solo dato: cuando el vecino paga o se le anota, la caja y el cuaderno lo saben, y el dueño lo ve esa noche en su celular.

# Toda la tienda en un solo sistema

Lo propio de la tienda de barrio, más el ERP completo de 724IA que ya opera en negocios reales.



## El cuaderno del fiado

- Una cuenta por cliente, con su celular: la misma persona que escribe
- **Cupo por cliente** y aviso cuando lo alcanza
- Más de 30 días sin abonar = mora; no se fía más hasta abonar
- Recordatorio respetuoso por WhatsApp a los 8, 15 y 22 días
- La venta a crédito del POS entra sola al cuaderno



## Fruver y carne por libra

- Por libra, kilo o unidad; media libra es 0.5
- **"\$5.000 de queso"**: el sistema calcula la cantidad
- Lista de precios del día publicable por WhatsApp
- Valor aproximado en el pedido, exacto al pesar
- IVA por producto: la canasta familiar va sin impuesto



## POS, caja y factura

- Venta por código de barras, nombre o foto
- Caja por turno con **arqueo a ciegas** y comprobante
- Efectivo, Nequi, QR, transferencia, tarjeta y crédito
- Documento equivalente POS y factura electrónica DIAN
- Dos cajas o dos turnos: cada faltante con nombre



## Merma que se ve

- Vencido, dañado, robo, consumo interno
- El sistema le pone valor con el costo
- **Alerta** cuando la merma del mes pasa el tope
- Lo que más se pierde, para comprar menos
- Se descuenta del inventario solo



## Domicilio del barrio

- El pedido llega a la Central: alistar, entregar, cobrar
- El propio muchacho con la app del repartidor
- Horario y pedido mínimo configurables
- Contra entrega o transferencia con **comprobante validado por IA**
- Sin comisión de plataformas de reparto



## Y el resto del ERP 724IA

- Inventario con kardex, reorden y conteo físico
- Compras a proveedores y órdenes de compra
- Contabilidad con PUC, gastos y reportes
- CRM Tercero Único: una ficha por vecino
- App de gerencia: el cierre del día en el celular

**Cada tienda fía distinto. El sistema se acomoda.** Todo se configura desde el dashboard, sin pedirle nada a nadie.



## Cupo de fiado

Un cupo general para la tienda y uno distinto para el cliente de toda la vida.



## Mora y recordatorios

Cuántos días sin abonar son mora, y a qué días se recuerda por WhatsApp.



## Tope de merma

El porcentaje de las ventas a partir del cual el sistema avisa.



## Domicilio

Horario, pedido mínimo, valor del domicilio y desde cuánto es gratis.

# Toma el mercado como lo dicen, mientras el tendero atiende el mostrador

El agente vive en la línea de WhatsApp de la tienda, con su nombre.

Entiende "una libra de tomate y \$5.000 de queso", conoce los precios de hoy, ofrece el reemplazo cuando no hay, arma el pedido, pregunta la dirección y lo manda a la Central para que lo alisten. Y cuando el vecino pregunta cuánto debe, responde con la cuenta real, sin que el tendero busque en el cuaderno.

1

## Lee la lista

Cantidades del barrio: libra, media, un cuarto, docena, "de a \$3.000". Nunca inventa un precio: sale del catálogo o de la lista del día.

2

## Ofrece el reemplazo

Si no hay la marca, propone la otra. En la tienda siempre hay un parecido.

3

## Cobra o anota

Contra entrega, transferencia con comprobante validado, o al cuaderno si el vecino tiene cupo.

4

## Dice cuánto debe

"¿Cuánto voy debiendo?" tiene respuesta al instante, con el saldo real de ese número.

E

## Minimarket La Esquina

tendero virtual · en línea

Buenas, mándeme una libra de tomate, dos panes, una leche y \$5.000 de queso 🙏

¡Con gusto, don Jairo! 🛒

- Tomate chonto 1 lb — \$4.200
- Pan blandito x2 — \$1.800
- Leche entera 1 L — \$4.300
- Queso campesino ≈ 0.25 lb — \$5.000

**Total aprox. \$15.300** (el queso y el tomate se ajustan al pesar). ¿A la misma dirección de siempre?

Sí. ¿Me lo anota? Y a cómo está el aguacate hoy

Claro. Su cuenta va en **\$63.500** y le queda cupo: se lo anotamos al entregar 📄  
El aguacate Hass hoy está a \$6.500 la libra 🥑.  
¿Le mando una?

Dale, media libra

Listo: pedido **PED-9041**, \$18.550 aprox., sale con Yeison en 20 minutos 🚗

## Lo que el agente resuelve solo

- **Tomar el mercado** con las cantidades como las dice el barrio
- **Precios del día** del fruter y la carne, publicados por la tienda
- **Cuánto debo:** la cuenta del cuaderno de ese número
- **Domicilio** con dirección, horario y pedido mínimo de la tienda
- **Comprobantes** de Nequi o transferencia validados con IA
- **Pasar a una persona** cuando hace falta, con el contexto

## Lo que el dueño le dicta

"Anótale \$12.000 a doña Marta" o "se vencieron 3 libras de tomate" quedan registrados en el cuaderno y en la merma con solo escribirlo por WhatsApp. Y cada noche recibe el cierre del día: cuánto vendió, cuánto le deben, cuánto botó y qué fue lo más vendido.

## El fiado sigue siendo de confianza. Solo que ahora se acuerda solo.

Una cuenta por vecino, un cupo, una fecha, y un recordatorio con respeto.

Cada cliente tiene su cuenta con su celular. Cuando compra fiado, el tendero lo anota en dos toques (o se lo dicta al agente); cuando abona, el saldo baja y la plata entra a la caja del turno. A los 8, 15 y 22 días sin abonar, el sistema le escribe al vecino por WhatsApp con el mismo tono de la tienda. A los 30, la cuenta queda en mora y no se le fía más hasta que abone. El tendero nunca vuelve a preguntarse cuánto le deben ni a quién.

### Lo que ve el tendero



**Marta Quintero**

debe \$24.300 · abonó hace 3 días ·

cupo \$100.000

Al día. Se le puede seguir fiando.

**AL DÍA**



**Jairo Peña**

debe \$63.500 · 12 días sin

abonar

Recordado el día 8. El día 15 vuelve a recibir aviso.

**POR COBRAR**



**Rosa Mendoza**

debe \$128.000 · 41 días sin

abonar

En mora: no se le fía más hasta que abone. El tendero puede forzarlo si quiere.

**EN MORA**



#### El recordatorio

"Hola Rosa, tu cuenta en La Esquina va en \$128.000. Cuando puedas, pasas por la tienda o transfieres y me mandas el comprobante por aquí. ¡Gracias por la confianza!" Sale por plantilla aprobada de WhatsApp, a la hora que la tienda configure, y queda registrado quién lo recibió.



#### El abono

Efectivo, Nequi o transferencia. Si la caja está abierta, el abono entra al turno y el arqueo lo cuenta. El saldo baja y los recordatorios se reinician.



#### Desde el POS también

Una venta a crédito en el punto de venta, con el cliente identificado por su celular, entra sola al cuaderno. Una sola cuenta por persona, venga por donde venga.

Clientes de la tienda de demostración. Las personas son ficticias.

### Tres pantallas, un solo dato



#### Dashboard de la tienda

Cuaderno, merma, precios del día, resumen y configuración. Es donde el tendero anota, abona y publica.



#### POS y caja

El mostrador: venta por libra, medios de pago, arqueo a ciegas y cierre del turno.



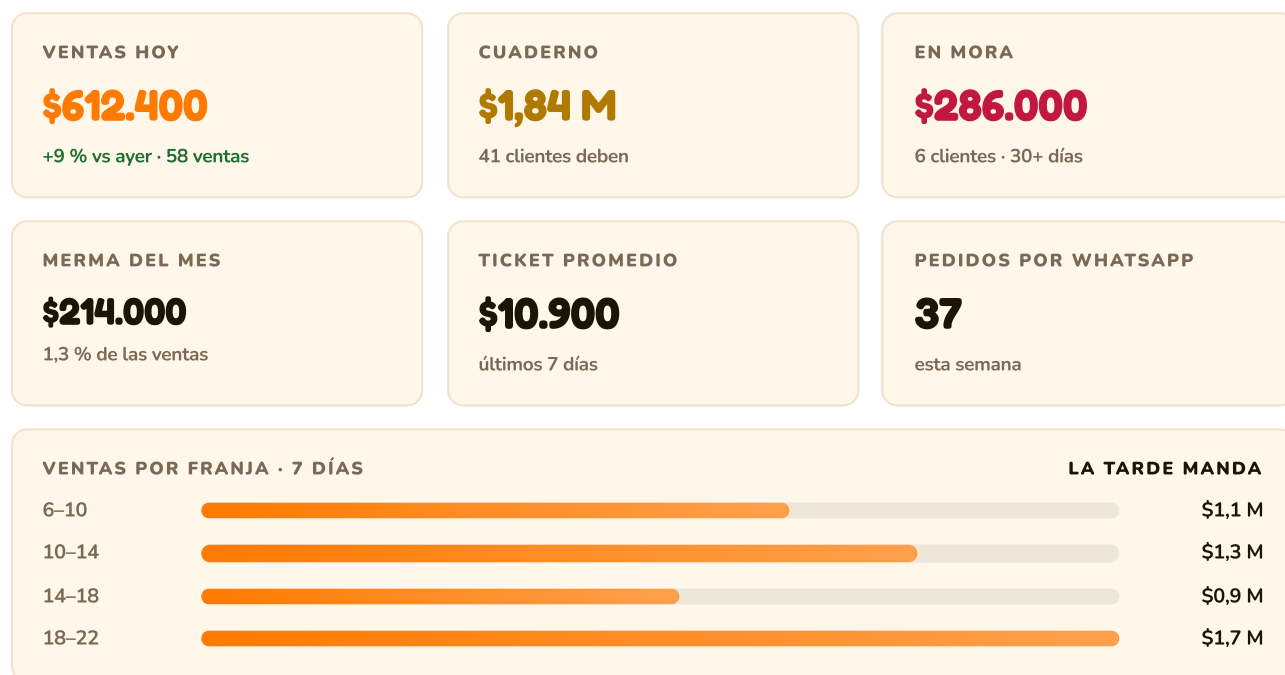
#### WhatsApp de la tienda

El canal del vecino. El tendero virtual toma el mercado y dice cuánto debe; el dueño recibe su cierre del día.

## Cuánto vendiste, cuánto te deben y cuánto botaste. Todos los días.

Ventas por franja, medios de pago, lo más vendido, el cuaderno con la mora y la merma del mes.

Cada noche llega el cierre por WhatsApp al celular del dueño; no hay que armar nada el domingo. Y cada número lleva a su lista: "en mora" es a quién cobrar, "merma" es qué comprar menos, "franjas" es a qué hora poner el segundo turno.



Panel de ejemplo con datos ilustrativos.

### Qué significa cada número



#### Cuaderno y mora

Cuánto te deben hoy y cuánto de eso lleva más de 30 días. La mora es la plata que se pierde si nadie escribe; el sistema ya escribió.



#### Merma del mes

Lo que se botó, en pesos y como porcentaje de las ventas. Por encima de tu tope, el sistema avisa. Un fruver de barrio pierde entre 10 y 25 %; con control se acerca a 6.



#### Franjas del día

La tarde vende más que la mañana. Si el dueño no está de 6 a 10 de la noche, ese es el turno que necesita caja propia y arqueo.



#### Medios de pago

Cuánto entró por Nequi, cuánto por QR y cuánto en efectivo. El efectivo es lo que tiene que estar en la gaveta al cerrar.

## No es un POS. Es todo el sistema de la tienda.

Doce módulos sobre la plataforma 724IA, la misma que opera restaurantes, gimnasios, droguerías y consultorios en Colombia.

|                                                                                                                                           |                                                                                                                                                |                                                                                                                                               |                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Cuaderno del fiado</b><br>Cupo, mora, recordatorios. |  <b>POS y caja</b><br>Por libra, arqueado ciego.              |  <b>Precios del día</b><br>El fruver, por WhatsApp.          |  <b>Tendero virtual</b><br>Toma el mercado, dice cuánto debe. |
|  <b>Merma</b><br>Con motivo y valor.                     |  <b>Inventario y compras</b><br>Kardex, reorden, proveedores. |  <b>Domicilio del barrio</b><br>Central y repartidor propio. |  <b>Factura DIAN</b><br>Doc. equivalente y electrónica.       |
|  <b>Contabilidad</b><br>PUC, gastos, reportes.           |  <b>CRM Tercero Único</b><br>Una ficha por vecino.            |  <b>Fidelización</b><br>El de siempre, premiado.             |  <b>Gerencia</b><br>El cierre del día en el celular.          |

### Cumplimiento Colombia, sin obligar a nadie

|                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>DIAN</b><br>Documento equivalente POS electrónico<br>Factura electrónica por operador autorizado<br>Régimen SIMPLE o no responsable de IVA: sin documento fiscal si no toca |  <b>MA por producto</b><br>Canasta familiar excluida y exenta<br>Gravados al 19 % y 5 %<br>Precargado en el catálogo de tienda |  <b>Datos del vecino</b><br>Ley 1581 Habeas Data<br>Celular con prefijo de país<br>Recordatorios por plantilla aprobada de Meta |  <b>Multi-país</b><br>Zona horaria, moneda y prefijo por tienda<br>Español · inglés · portugués<br>Colombia primero; LATAM listo |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Implementación: la tienda montada en 20 minutos

Una tienda de barrio, un fruver y un minimercado con dos cajas no necesitan lo mismo. Se monta la tienda con sus productos en el celular del dueño, la prueba, y la **propuesta a su medida llega en 48 horas**. Con recuperar un fiado al mes ya se pagó. Sin computador que comprar.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>DÍA 1</b><br><b>La tienda en el celular</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Productos con precio y unidad (foto, código de barras o Excel)</li> <li>Cuentas de recaudo: Nequi, QR, transferencia</li> <li>El cuaderno con los clientes que hoy deben</li> <li>POS y caja funcionando esa misma tarde</li> </ul> | <b>SEMANA 1</b><br><b>El WhatsApp de la tienda</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Línea de WhatsApp conectada con el tendero virtual</li> <li>Primer pedido por WhatsApp y domicilio del barrio</li> <li>Precios del día publicados</li> <li>Cierre del día al dueño cada noche</li> </ul> | <b>MES 1</b><br><b>Cobrar y no botar</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Recordatorios de fiado en marcha</li> <li>Merma registrada y primer reporte</li> <li>Inventario y compras a proveedores</li> <li>Revisión del primer mes y ajuste de reglas</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

# La tienda que vas a tener el próximo año **empieza con este mensaje.**

Cada tienda es distinta. Por eso Minimarket724 se monta primero y se cotiza después: la pruebas con tus productos y en 48 horas tienes una propuesta a tu medida. **Sin computador, sin cursos, con tu número de siempre.**

 **WHATSAPP**

+57 310 363 1133

 **FUNDADOR**

+57 320 840 3594

[juan.botero@sysware-ingenieria.com](mailto:juan.botero@sysware-ingenieria.com)

 **PÁGINA DE PRODUCTO**

[724ia.com/minimarket724/landing](https://724ia.com/minimarket724/landing)

 **INVERSIONISTAS**

[724ia.com/minimarket724/inversionistas](https://724ia.com/minimarket724/inversionistas)

**Pide la demo de Minimarket La Esquina:** una tienda de barrio con cuatro meses de historia, tres vecinos en el cuaderno (al día, por cobrar y en mora), el fruver con sus precios del día y el tendero virtual tomando el mercado.

---

*"Doña Rosa no dejó de pagar por mala. Dejó de pagar porque nadie le dijo cuánto iba debiendo."*