

Planes de pago a plazos largos para pequeñas empresas de servicios

Cuándo ofrecerlos, cómo estructurarlos y documentarlos, cómo cobrarlos y dónde encaja la IA

Publicado y revisado el 18 de octubre de 2026 · Los detalles del producto son una instantánea fechada

Aviso del editor: Invoice My Clients vende software de facturación que incluye planes de pago a plazos, y la sección 13 describe cómo los implementa nuestro producto. Las demás secciones están escritas para ser útiles con cualquier software. Esto es información general, no asesoría legal, fiscal ni contable. Las reglas cambian según el país, el estado y el tipo de cliente; consulte a un asesor calificado sobre su caso. El informe no contiene estadísticas de encuestas: cuando menciona una norma, enlaza la fuente primaria.

Contenido

- [1. Resumen ejecutivo](#)
- [2. Alcance y cómo leer este informe](#)
- [3. Qué es un plan de pagos a plazos y qué no es](#)
- [4. Cuándo ofrecer un plan y cuándo no](#)
- [5. Cómo estructurar las condiciones](#)
- [6. Consentimiento y documentación](#)
- [7. Cobros automáticos y rechazos de tarjeta](#)
- [8. Cobranza e incumplimiento](#)
- [9. Tratamiento contable](#)
- [10. Notas legales y de cumplimiento \(Estados Unidos\)](#)
- [11. Riesgos y cómo reducirlos](#)
- [12. Dónde encaja la IA](#)
- [13. Cómo implementa Invoice My Clients los planes a plazos](#)
- [14. Una lista breve para su política](#)
- [15. Conclusión](#)

1. Resumen ejecutivo

Un plan de pagos a plazos largo permite a un cliente pagar un importe conocido en varias partes programadas en lugar de un solo pago. Para una pequeña empresa de servicios suele ser la diferencia entre un trabajo que se cobra despacio y uno que no se cobra. También es un compromiso: durante meses alguien tiene que saber qué vence, notar qué se atrasa y decidir qué hacer.

Los planes funcionan mejor cuando se ofrecen pronto, antes de que el cliente esté en problemas, y cuando las condiciones son cortas, están por escrito y el cliente las acepta. Funcionan peor cuando se improvisan por mensajes de texto con una factura ya vencida hace meses. Los fallos más comunes son administrativos más que financieros: importes que no cuadran, ningún registro de lo acordado, recordatorios que reclaman todo el saldo cuando solo un pago está atrasado y ninguna regla clara sobre cuándo un plan ha fracasado.

Este informe cubre cuándo ofrecer un plan, cómo estructurar el anticipo, la duración y la frecuencia, qué consentimiento y documentación conservar, cómo manejar los cobros automáticos con tarjeta y sus rechazos, cómo definir el incumplimiento, cómo aparecen los planes en su contabilidad y en el reporte de antigüedad, las principales consideraciones legales en Estados Unidos y los riesgos. Una sección explica dónde ayuda de verdad la IA (vigilar planes, redactar mensajes, sugerir condiciones que se pueden explicar) y qué no debería hacer deliberadamente (enviar mensajes por su cuenta o tomar decisiones de crédito opacas). La última parte describe cómo Invoice My Clients implementa los planes, limitada a lo que ya está publicado.

2. Alcance y cómo leer este informe

El informe está escrito para empresas de servicios dirigidas por sus dueños: contratistas y oficios, agencias y consultores, clínicas y estudios, y cualquiera que facture a un cliente por un trabajo hecho o por hacer. El plan típico aquí dura de unos meses a un par de años, cubre una factura y se acuerda directamente entre la empresa y su cliente, sin un prestamista externo.

Es deliberadamente cualitativo. No citamos tasas de incumplimiento, de recuperación ni mejoras de flujo de caja, porque las cifras publicadas que encontramos son encuestas con sus propias definiciones y rara vez se aplican a una empresa concreta. Su propio historial con sus clientes es mejor evidencia, y la sección 11 explica cómo usarlo.

Las referencias legales son normas federales de Estados Unidos con enlace al texto. La ley estatal varía y a menudo pesa más que la federal para una pequeña empresa; cuando el informe dice que una norma puede aplicar, léalo como un motivo para consultar a un asesor, no como una conclusión.

3. Qué es un plan de pagos a plazos y qué no es

Un plan de pagos a plazos divide una obligación conocida en pagos programados. El total queda fijo al crear el plan; el plan solo decide cuándo y en qué partes se paga. Eso lo distingue de otros acuerdos cercanos con los que a menudo se confunde.

Un anticipo es un pago antes o al inicio del trabajo. La facturación por avance o por hitos vincula cada factura a un avance aceptado. La facturación recurrente repite un cargo por un servicio continuo sin fin fijo. Un pago parcial es un cliente que paga menos del saldo sin un calendario acordado. El financiamiento, incluido compre ahora y pague después, significa que un tercero le paga a usted y el cliente le debe al prestamista; el prestamista fija las condiciones, asume el riesgo de crédito y está regulado como prestamista.

Un plan a plazos propio queda entre ellos: la empresa espera su dinero, el cliente le debe a la empresa y el plan es una promesa sobre los tiempos. La empresa asume el riesgo de que el cliente deje de pagar. A cambio conserva la relación con el cliente y evita las comisiones de un prestamista. Si vale la pena depende del cliente y del importe, que es el tema de la siguiente sección.

Acuerdos que a menudo se confunden

Descripciones generales. Los contratos y productos varían; lea las condiciones reales.

Anticipo

Quién espera el dinero: Nadie; el cliente paga primero

Cuándo encaja: Materiales o costos de reserva por adelantado; riesgo de cancelación

Facturación por avance

Quién espera el dinero: La empresa, hasta que se acepta cada etapa

Cuándo encaja: Trabajos largos con etapas medibles

Facturación recurrente

Quién espera el dinero: Nadie; cada periodo se factura al ocurrir

Cuándo encaja: Servicios continuos sin fin fijo

Pagos parciales

Quién espera el dinero: La empresa, sin calendario acordado

Cuándo encaja: Faltantes ocasionales; informal

Plan a plazos propio

Quién espera el dinero: La empresa, con un calendario acordado

Cuándo encaja: Un importe conocido que el cliente no puede pagar de una vez

Financiamiento de terceros

Quién espera el dinero: El prestamista; la empresa cobra por adelantado

Cuándo encaja: Compras grandes de consumidores; el cliente califica con un prestamista

4. Cuándo ofrecer un plan y cuándo no

Ofrezca un plan cuando el importe es grande en relación con lo que el cliente suele pagarle, el cliente tiene un motivo que suena a tiempos y no a falta de voluntad, y usted prefiere cobrar despacio antes que discutir. Buenas señales son un historial de pago, aunque sea tardío; un cliente que plantea la pregunta antes del vencimiento; y un trabajo cuyo valor no está en disputa. Un plan ofrecido en ese momento es buena voluntad. Un plan ofrecido tras meses de silencio es una herramienta de cobranza, y debe ser más corto y más estricto.

Tenga cuidado cuando el trabajo mismo está en disputa (un plan no resuelve una disputa y luego podría leerse como reconocimiento de que se debe el importe completo), cuando el cliente ya incumplió una promesa informal, cuando el plan duraría más de lo que probablemente dure la relación, o cuando el importe es uno que no podría permitirse perder. Un plan no sustituye a un anticipo sobre un trabajo que todavía no ha hecho.

Decida su política antes de necesitarla y aplíquela con coherencia: la factura más pequeña que dividirá, la duración máxima que aceptará, el anticipo mínimo y qué pasa tras un pago incumplido. La coherencia es más justa con los clientes, más fácil de explicar y lo protege de hacer bajo presión una excepción generosa que no haría en un día tranquilo.

5. Cómo estructurar las condiciones

El anticipo es la condición más protectora que usted controla. Demuestra compromiso, cubre sus costos inmediatos y reduce lo que está en riesgo. Un anticipo mayor suele permitir un calendario más largo para el resto. Si vence en la fecha de inicio, además comprueba que la tarjeta o la cuenta del cliente funciona antes de que el plan dependa de ella.

La duración y la frecuencia deben seguir el flujo de caja del cliente, no su preferencia. Los pagos semanales o quincenales convienen a clientes que cobran semanal o quincenalmente y mantienen cada importe pequeño; los mensuales convienen a empresas y hogares asalariados. Los planes cortos son más fáciles de cumplir y de vigilar. Los planes largos multiplican las oportunidades de un pago incumplido y el costo administrativo, y pueden activar normas legales que un plan corto evita (vea la sección 10).

Los importes deben sumar exactamente el saldo. Dividir un total impar entre el número de pagos deja centavos sobrantes; decida dónde van (por ejemplo, un centavo extra en los primeros pagos) para que ningún pago difiera de otro en más de un centavo y el último no lleve un resto sorpresivo. Las fechas mensuales necesitan una regla para los meses cortos: un plan que empieza el día 31 debe caer el último día de febrero, no saltárselo.

Escriba la regla de incumplimiento en las condiciones desde el principio: cuántos días después del vencimiento un pago cuenta como incumplido, cuántos pagos incumplidos terminan el plan y qué pasa entonces (normalmente, el saldo restante vence de inmediato). Una regla que el cliente aceptó es mucho más fácil de aplicar que una anunciada después.

Opciones de condiciones y sus compensaciones

Compensaciones cualitativas, no valores recomendados. El historial de pago de sus propios clientes es la mejor guía.

Anticipo

Más corto o menor: Más fácil para que el cliente empiece

Más largo o mayor: Menos en riesgo; demuestra compromiso; prueba el medio de pago

Duración del plan

Más corto o menor: Menos oportunidades de incumplir; más simple de vigilar

Más largo o mayor: Pagos más pequeños; más exposición administrativa y legal

Frecuencia

Más corto o menor: Mensual: menos transacciones y recordatorios

Más largo o mayor: Semanal o quincenal: importes menores alineados con el cobro de salario

Periodo de gracia

Más corto o menor: Los problemas aparecen pronto

Más largo o mayor: Margen para un sueldo atrasado sin escalar

Pagos incumplidos antes del incumplimiento del plan

Más corto o menor: Consecuencia clara; menos exposición

Más largo o mayor: Más flexible; el riesgo se acumula

6. Consentimiento y documentación

Un plan es un acuerdo, y la evidencia del acuerdo es lo que protege a ambas partes. Como mínimo conserve el calendario (cada fecha e importe), el total, el anticipo, si incluye cobros automáticos, la regla de incumplimiento, y quién lo aceptó y cuándo. Conserve el texto exacto que vio el cliente, no un resumen: si surge una disputa meses después, la pregunta será qué aceptó el cliente, palabra por palabra.

La aceptación debe ser un acto afirmativo del cliente: escribir su nombre, marcar una casilla, firmar. Registre cuándo ocurrió y suficiente contexto técnico (como el dispositivo o navegador y la dirección de red) para mostrar que lo hizo quien recibió la oferta. Si cambia la oferta, la versión anterior ya no debería poder aceptarse; de lo contrario, un cliente podría aceptar condiciones que usted retiró.

Los cambios hechos después de la aceptación (pausar, mover un pago, reprogramar) deben ser visibles para el cliente en el mismo lugar que el calendario original, y usted debe decidir si un cambio necesita una nueva aceptación. Los cambios que facilitan el plan al cliente suelen no generar conflicto; los que lo endurecen deberían acordarse de nuevo.

Conserve el registro tanto tiempo como conserve la factura. Un plan que terminó en incumplimiento es justo el caso en que lo necesitará.

7. Cobros automáticos y rechazos de tarjeta

Los cobros automáticos eliminan la razón más común de un pago atrasado: el cliente lo olvidó. También crean obligaciones. Cobrar una tarjeta guardada sin que el cliente esté presente depende de su permiso para guardar la tarjeta y cobrarla después, obtenido al guardarla; los procesadores de pago documentan cómo se captura ese permiso. Para transferencias preautorizadas desde la cuenta de un consumidor, la Regulación E de Estados Unidos exige una autorización por escrito, firmada o autenticada de forma similar, y una copia para el consumidor. Pregunte a su procesador y a su asesor qué normas aplican a su caso.

[\[3\] Stripe documentation: Save a customer's payment method without making a payment](#)

[\[2\] Consumer Financial Protection Bureau: 12 CFR 1005.10 \(Regulation E\), preauthorized transfers](#)

Haga la autorización específica: qué tarjeta, qué importes, qué fechas y si cubre algo más allá del calendario (por ejemplo, el saldo restante tras un incumplimiento). Permita que el cliente desactive los cobros automáticos tan fácilmente como los activó. La empresa debería poder desactivarlos, pero nunca activarlos por el cliente.

Las tarjetas fallan por razones comunes: fondos insuficientes, una tarjeta vencida o reemplazada, o un control antifraude del emisor. Los emisores devuelven códigos que indican si tiene sentido reintentar; algunos rechazos no deben reintentarse nunca, y las redes de tarjetas limitan cuántas veces puede reintentarse un mismo cargo. Unos pocos reintentos repartidos en varios días, seguidos de pedir al cliente que pague en la página, respetan esos límites y la paciencia del cliente.

[\[4\] Stripe documentation: Declines](#)

[\[5\] Stripe documentation: Card declines \(declined card retries\)](#)

Decida de antemano quién paga las comisiones de procesamiento de los cobros automáticos. Trasladar un recargo al cliente está limitado por las reglas de las redes de tarjetas y por algunos estados, y debe informarse antes de que el cliente pague; en un cobro automático el cliente no está presente para verlo. Muchas empresas simplemente absorben la comisión en los pagos del plan.

Un cobro fallido es momento para un mensaje amable y específico sobre ese pago, no para escalar sobre todo el saldo.

8. Cobranza e incumplimiento

Un plan cambia lo que significa estar atrasado. Un cliente con plan que no hace un pago debe ese pago, no toda la factura, salvo que el plan termine. Los recordatorios, la antigüedad y cualquier escalamiento deben seguir al plazo atrasado. Reclamar todo el saldo por un pago incumplido debilita el plan y la relación que debía salvar.

Defina con precisión el pago incumplido y el incumplimiento del plan: un periodo de gracia tras cada vencimiento antes de que el pago cuente como incumplido, y un número de pagos incumplidos tras el cual el plan termina.

Al terminar, el saldo restante normalmente vence de inmediato (a veces llamado vencimiento anticipado); esa consecuencia debe estar en las condiciones que aceptó el cliente. Cobrar ese saldo a una tarjeta guardada automáticamente es una decisión aparte y requiere la autorización explícita del cliente para ese importe.

Deje espacio para el criterio. Pausar el plan de un cliente que perdió un contrato, mover un pago al final o reprogramar el resto a menudo vale más que aplicar la regla. Restablecer un plan incumplido con un nuevo calendario es una segunda oportunidad razonable. Registre cada cambio para que el historial siga claro.

Cuando un plan fracasa definitivamente, se convierte en una factura vencida común y aplica la misma práctica de cobranza: un estado de cuenta, un requerimiento firme y cortés y, si hace falta, una decisión sobre reclamos menores o una agencia de cobranza. Las normas para cobrar deudas de consumidores varían por estado y según quién cobra; busque asesoría antes de escalar.

9. Tratamiento contable

Para la mayoría de las empresas de servicios un plan no cambia la factura: sigue habiendo una factura por el importe completo y el cliente hace varios pagos contra ella. Su contabilidad debe mostrar exactamente eso, una cuenta por cobrar y varios pagos, y no una serie de facturas nuevas que duplicarían los ingresos o necesitarían créditos compensatorios.

La antigüedad requiere cuidado. Si todo el saldo aparece vencido en cuanto un plazo se atrasa, el reporte exagera el problema; si todo aparece corriente, lo oculta. La vista útil fecha el plan por su plazo impago más antiguo y trata como corrientes las partes que aún no vencen. Los días de cobro pendientes y medidas similares se verán más lentos en facturas con plan; es el plan funcionando como se diseñó, así que lea esas cifras teniéndolo en cuenta.

El reconocimiento de ingresos, el momento del impuesto sobre ventas y el tratamiento de un plan incumplido dependen de su método contable y de su jurisdicción. Las empresas con base de efectivo y con base devengada ven un plan de forma distinta en sus resultados. Pregunte a su contador cómo tratar la cuenta por cobrar, cuándo se debe el impuesto y cuándo cancelar un resto impago.

Los reembolsos sobre una factura con plan deben reducir lo pagado y, por lo tanto, reabrir los últimos plazos, en lugar de registrarse en un lugar desconectado del calendario.

10. Notas legales y de cumplimiento (Estados Unidos)

Esta sección es información general, no asesoría legal. Una empresa que ofrece su propio plan está dando tiempo para pagar, y algunas leyes lo tratan como crédito. Mantener el plan simple lo aleja de la mayoría de ellas.

Intereses y cargos. La posición más simple es que el plan no añade intereses ni cargos: el cliente paga el importe de la factura en partes. Añadir un cargo financiero trae deberes de divulgación y límites estatales a tasas y cargos. Si alguna vez añade uno, debe ser legal donde están usted y su cliente e informarse antes de que el cliente acepte.

Crédito al consumidor. Según la Regulación Z de la Ley de Veracidad en los Préstamos (Truth in Lending Act), un acreedor es, entre otras condiciones, quien otorga regularmente crédito al consumidor sujeto a un cargo financiero o pagadero por acuerdo escrito en más de cuatro plazos, sin contar el anticipo. Una empresa que ofrece regularmente a consumidores planes escritos de más de cuatro pagos debería preguntar si esas normas le alcanzan, aunque no cobre intereses. Los planes con clientes empresariales generalmente quedan fuera de las normas de crédito al consumidor, pero no fuera del derecho contractual.

[\[1\] Consumer Financial Protection Bureau: 12 CFR 1026.2 \(Regulation Z\), definitions, including "creditor"](#)

Ley estatal. Muchos estados regulan los contratos de venta a plazos, la cobranza de deudas por parte de acreedores, los cargos por mora y los recargos, y algunos exigen redacciones o licencias específicas. Las reglas para un contratista de remodelación pueden diferir de las de un consultor, y el estado del cliente puede importar tanto como el suyo.

Cobros automáticos. Vea la sección 7: las autorizaciones de débito de consumidores están bajo la Regulación E, y las reglas de las redes de tarjetas rigen las credenciales guardadas y los recargos.

[\[2\] Consumer Financial Protection Bureau: 12 CFR 1005.10 \(Regulation E\), preauthorized transfers](#)

Divulgación clara. Exija lo que exija la ley, diga claramente qué es el plan: un acuerdo entre la empresa y su cliente para pagar una factura en partes. Si interviene un software o una plataforma, el cliente no debe creer que la plataforma le presta dinero o garantiza algo.

11. Riesgos y cómo reducirlos

El riesgo de crédito es el evidente: el cliente puede no terminar de pagar nunca. Se reduce con un anticipo, un plan más corto, cobros automáticos autorizados por el cliente y una regla de incumplimiento aplicada con coherencia.

El riesgo de concentración es menos evidente: varios planes grandes con clientes del mismo sector pueden fallar juntos cuando ese sector se frena.

El riesgo administrativo es el más común: importes que no cuadran, un vencimiento que nadie notó, un recordatorio por el importe equivocado o un cambio acordado por teléfono y nunca registrado. Eso es lo que el software debería eliminar.

El riesgo en la relación va en ambos sentidos. Un plan rígido puede perder a un buen cliente por un mal mes; uno laxo puede enseñarle a un cliente que sus vencimientos son sugerencias. Las disputas y contracargos son otro riesgo en pagos con tarjeta; un registro claro de la aceptación y recibos de cada pago son la mejor defensa.

Su propio historial es la mejor evidencia de riesgo que tiene. Antes de ofrecer un plan, revise cómo le ha pagado este cliente: cuántas facturas, cuántas tarde y por cuánto. La misma revisión sobre todos sus planes muestra si su política funciona.

12. Dónde encaja la IA

Los planes a plazos generan mucho trabajo pequeño y repetitivo durante mucho tiempo: revisar quién va atrasado, decidir si un patrón es preocupante y escribir un mensaje firme sin ser grosero. Ahí la IA es útil. Decidir si dar crédito, cuáles deben ser las condiciones y si enviar un mensaje a un cliente son decisiones con consecuencias para una relación y a veces con deberes legales; deben quedarse con una persona.

Puntuación de riesgo. Una señal de riesgo útil en un plan activo es explicable: suma hechos visibles como pagos incumplidos, pagos tardíos, cobros fallidos y tiempo desde el último pago, y dice qué hechos determinaron la puntuación. Un dueño puede actuar ante "dos pagos tardíos y un cobro fallido"; un número sin explicación invita a la confianza ciega o a ninguna.

Redacción de recordatorios. Los modelos de lenguaje redactan bien un mensaje específico y cortés sobre un pago atrasado a partir de los datos del plan. El dueño debe revisar y aprobar el borrador antes de enviarlo, con una plantilla simple como respaldo cuando el modelo no esté disponible.

Sugerencia de condiciones. Sugerir anticipo, duración y frecuencia a partir del historial de pagos de un cliente no necesita un modelo. Unas reglas fijas (por ejemplo, más anticipo para un cliente que ya pagó tarde) dan la misma respuesta siempre y se explican en una frase, justo lo que se necesita cuando un cliente pregunta por qué sus condiciones difieren de las de otro.

Crear planes conversando. Un asistente que configura un plan a partir de una petición como "pon a este cliente en un plan de seis meses" ahorra clics, siempre que muestre el calendario y espere confirmación antes de guardar, y nunca envíe nada al cliente por su cuenta.

Registro de auditoría. Cada acción sobre un plan, la haga quien la haga, debe registrarse con su autor: el dueño, el cliente, un asistente actuando por el dueño o el sistema.

Lo que la IA deliberadamente no debe hacer: enviar mensajes a clientes por su cuenta; aprobar o rechazar a un cliente para un plan; tomar decisiones de crédito con señales que nadie puede revisar; fijar intereses o cargos; o cambiar un plan aceptado por el cliente sin el dueño.

13. Cómo implementa Invoice My Clients los planes a plazos

Disponibilidad. Los planes a plazos se publicaron el 18 de octubre de 2026 en el plan Professional y superiores (Professional, Business, Enterprise y White Label), con los cobros automáticos incluidos. Las cuentas Free y Starter ven una invitación a mejorar el plan. Los clientes no necesitan cuenta. Un plan nunca cambia el total de la factura ni añade intereses o cargos; el cliente ve "Invoice My Clients no es un prestamista".

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

[\[7\] Invoice My Clients: Pricing and plan comparison](#)

El plan. Un plan cubre el saldo pendiente de una factura, en borrador o enviada, con calendario semanal, quincenal, mensual o de fechas propias, y un anticipo opcional en la fecha de inicio. Permite como máximo 60 pagos en como máximo 5 años. Los importes son exactos al centavo y ningún pago difiere de otro en más de un centavo. Para una estimación, el dueño la convierte primero en factura; un anticipo pagado en la estimación cuenta como pago inicial.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Consentimiento. El dueño ofrece el plan o lo inicia ahora con aviso. Cuando se ofrece, el cliente lo acepta en el enlace de la factura escribiendo su nombre, marcando una casilla y con las condiciones exactas. El registro de consentimiento guarda la hora, un hash del texto, la dirección IP y el navegador. Si la oferta cambia, se rechaza una aceptación obsoleta.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

La vista del cliente y los pagos. La página de la factura del cliente muestra el calendario con el estado de cada pago, el importe vencido, el siguiente pago y el importe para liquidar. El importe a pagar empieza en lo vencido; el cliente puede pagar más o liquidar antes, lo que completa el plan. El PDF de la factura muestra una tabla del calendario de pagos en inglés o en español, y cada pago recibe su recibo normal.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Cobros automáticos. Los cobros opcionales con tarjeta solo los autoriza el cliente; el dueño elige desactivados, ofrecidos u obligatorios. Los cobros se hacen en las fechas de vencimiento con dos reintentos en 7 días. El dueño paga las comisiones de procesamiento y no hay recargo para el cliente. El cliente o el dueño pueden desactivar

los cobros automáticos. Un cobro fallido se cuenta y el recordatorio existente por rechazo de tarjeta se aplica solo a ese plazo.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Cambios e incumplimiento. El dueño puede pausar y reanudar (moviendo las fechas si quiere), mover un pago al final, reprogramar el resto, cancelar o restablecer un plan incumplido con un nuevo calendario. Un plan entra en incumplimiento tras un número fijado de pagos incumplidos (por defecto 2, con 10 días de gracia); el resto vence entonces de inmediato.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Antigüedad, recordatorios y avisos. La antigüedad de cuentas por cobrar sigue al plazo impago más antiguo, con el resto como corriente. Los recordatorios automáticos, cuando el dueño los tiene activados, piden solo el plazo atrasado. El dueño recibe un aviso cuando se acepta un plan, se incumple un pago, un plan entra en incumplimiento o está en riesgo, y cuando el cliente desactiva los cobros automáticos.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

IA. Casos de riesgo: una puntuación por puntos calificada como baja, media o alta; media y alta abren un caso "Plan de pagos en riesgo" en la cola de escalamiento. Texto de recordatorio redactado por IA (Amazon Bedrock, con una plantilla de respaldo) que el dueño aprueba y que nunca se envía automáticamente. Una sugerencia de condiciones determinista y explicable a partir del historial del cliente, sin modelo. Cada acción del plan queda en el historial de la factura con el autor correcto.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Aún no disponible: crear un plan con el asistente de IA por texto o por voz. Está construido y pendiente de despliegue.

[\[6\] Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Lo que no hacen los planes de Invoice My Clients (al 18 de octubre de 2026)

Cada punto es una limitación de lo publicado, no una promesa de trabajo futuro.

Intereses o cargos financieros en un plan

Qué hacer en su lugar: Ofrezca el plan sin intereses, o no lo ofrezca

Nota: No hay opción de intereses en un plan

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Un plan sobre varias facturas

Qué hacer en su lugar: Ponga cada factura en su propio plan

Nota: Un plan cubre una factura

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Cobros automáticos por ACH o banco

Qué hacer en su lugar: El cliente paga cada pago en la página de la factura

Nota: Los cobros automáticos son solo con tarjeta

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Cobros automáticos en facturas de personas

Qué hacer en su lugar: El cliente paga en la página de la factura

Nota: Las personas son una función de Enterprise

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Un plan directamente sobre una estimación sin convertir

Qué hacer en su lugar: Convierta primero la estimación en factura

Nota: Un anticipo de la estimación cuenta como pago inicial

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Recargo pagado por el cliente en cobros automáticos

Qué hacer en su lugar: El dueño paga la comisión de procesamiento

Nota: Aplica a los cobros automáticos del plan

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Cobro automático del resto tras el incumplimiento

Qué hacer en su lugar: Restablezca con un nuevo calendario o dé seguimiento

Nota: El resto vence de inmediato

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Correos al cliente sobre cambios del plan

Qué hacer en su lugar: Envíe o reenvíe usted la factura

Nota: Los cambios se ven en la página de la factura del cliente

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Un portal de clientes

Qué hacer en su lugar: Cada plan vive en la página de su factura

Nota: No hay acceso separado para clientes

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Un indicador de plan en la lista de facturas

Qué hacer en su lugar: Abra la factura para ver su plan

Nota: El estado del plan se ve en la factura

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Pantallas de planes en Android

Qué hacer en su lugar: Configure y gestione los planes en la web

Nota: La app de Android no tiene pantallas de planes

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

14. Una lista breve para su política

Antes de ofrecer planes, escriba: la factura más pequeña que dividirá; el plan más largo que aceptará; el anticipo mínimo; las frecuencias que ofrece; si los cobros automáticos son opcionales u obligatorios; el periodo de gracia y el número de pagos incumplidos que terminan un plan; qué pasa con el resto; quién paga las comisiones de procesamiento; y quién en la empresa revisa los planes que se atrasan.

Para cada plan, conserve: las condiciones exactas que vio el cliente, el registro de aceptación, cada pago y recibo, cada cambio y quién lo hizo, y cada mensaje enviado al respecto.

Cada trimestre, revise: cuántos planes se completaron, cuántos se pausaron o reprogramaron, cuántos se incumplieron y si los clientes que incumplieron tenían señales de alerta en su historial que su política debió detectar.

15. Conclusión

Un plan de pagos a plazos es una pequeña decisión de crédito envuelta en mucha contabilidad. La decisión de crédito merece una política clara y coherente tomada por una persona. La contabilidad (importes exactos, un registro del consentimiento, recordatorios por el pago correcto, una antigüedad que dice la verdad) es lo que el software, y en partes la IA, deberían quitarle de encima. Use las herramientas que use, la prueba es la misma: ¿podría mostrarle a un cliente, a un contador o a un juez exactamente qué se acordó, qué se pagó y qué pasó cuando se incumplió un pago?

Fuentes primarias y referencias

[1] [Consumer Financial Protection Bureau: 12 CFR 1026.2 \(Regulation Z\), definitions, including "creditor"](#)

Regulation text; accessed 18 October 2026

[2] [Consumer Financial Protection Bureau: 12 CFR 1005.10 \(Regulation E\), preauthorized transfers](#)

Regulation text; accessed 18 October 2026

[3] [Stripe documentation: Save a customer's payment method without making a payment](#)

Accessed 18 October 2026

[4] [Stripe documentation: Declines](#)

Accessed 18 October 2026

[5] [Stripe documentation: Card declines \(declined card retries\)](#)

Accessed 18 October 2026

[6] [Invoice My Clients: Installment plans feature page](#)

Product page; reviewed 18 October 2026

[7] [Invoice My Clients: Pricing and plan comparison](#)

Product page; reviewed 18 October 2026

<https://www.invoicemyclients.com/es/informes/planes-de-pago-a-plazos-largos>