



FACTURACIÓN ELECTRÓNICA



CANAL CLIENTES PARTNERS – CAV

Servicios | Guía de lectura para usuarios

#facturacionelectronica

“El cumplimiento legal es obligatorio, el éxito digital es una elección.”

En **Tuvicha.com** transformamos la obligación en oportunidad: un ecosistema de convergencia digital que impulsa a tu empresa hacia el futuro. Integramos tu facturación electrónica 100% legal con una infraestructura de ventas de élite en un solo paso.

Planes y/o Presupuestos para servicios disponibles dentro de nuestras funciones y plataformas.

Potencia tu negocio // www.tuvicha.com

Powered by WinCore.pro



Integraciones
ERP / API



MasterKeys
Multi RUC



Planes
Bonificados



Soluciones
Digitales



Soluciones
Premium



Soluciones
Profesionales

Estás a punto de dar el primer paso. Tuvicha integra facturación electrónica, soluciones digitales, tecnología aplicada y acompañamiento empresarial para ayudar a empresas y profesionales a trabajar con una estructura más conectada, eficiente y preparada para crecer.



WWW.TUVICHA.COM

Facturación Electrónica

Ruta D027, Km 20 - San Luis — Capiatá, 110235 - República del Paraguay

Phone: +595 9825829

GRUPPEBLASE

CONECTA TU NEGOCIO

Facturación Electrónica | Brochure #4911

Actualización hasta: septiembre 3, 2026 12:28 a. m.

Tabla de contenido

<https://www.tuvicha.com/>

Guía del recorrido para el Cliente Partner

4



Clíc en el botón
para ir a la web



Vínculos en línea

Otros temas de interés | Enlaces

[Sitio web oficial](#) | [Planes y Servicios](#)

CANAL PARTNER

Guía del recorrido para el Cliente Partner

Intención · Desde la primera lectura hasta la operación dentro del Canal Autorizado

Una ruta clara para comprender, evaluar, solicitar y, cuando corresponda, operar como Partner.

01-07

Prospecto

06-07

Decisión y seguimiento

08-18

Partner aprobado

Cómo utilizar esta guía

Este documento reúne en una sola lectura la secuencia completa del Canal Partner Tuvicha. Está dirigido inicialmente al cliente potencial Partner y conserva, al final del recorrido, la referencia necesaria para comprender qué ocurre después de una eventual aprobación y habilitación.

La lógica del recorrido
Primero se conoce la propuesta. Luego se analiza la modalidad, la inversión, el proceso y las responsabilidades. Después se llega al punto de decisión y al seguimiento de la solicitud. Solo cuando exista aprobación y habilitación comienza el recorrido del Canal Autorizado.

Dos momentos, un solo documento

Momento	Destinatario	Secuencia
Guía 1	Invitado / Prospecto Partner	01 → 02 → 03 → 04 → 05 → 06 → 07
Guía 2	Partner aprobado / Canal Autorizado	08 → 09 → 10 → 11 → 12 → 13 → 14 → 15 → 16 → 17 → 18

Regla principal de lectura

La primera parte debe seguirse de forma secuencial. La segunda parte comienza únicamente cuando el usuario dispone de habilitación para el Canal Autorizado. Una vez dentro del Canal, las páginas operativas pueden consultarse según la gestión que se necesite realizar.

Mapa general del recorrido

01 Descubrir → 02 Diseñar → 03 Proyectar → 04 Prepararse → 05 Comprometerse → 06 Decidir → 07 Dar seguimiento

Después de la aprobación y habilitación: 08 Acceder → 09 Iniciar → 10-11 Formalizar y comprender el alcance → 12-18 Consultar y operar.

Guía 1 · Usuario invitado

Prospecto Partner

Esta es la ruta que corresponde al cliente potencial Partner. El orden tiene un propósito: cada etapa prepara la siguiente y evita llegar a la solicitud sin haber comprendido previamente el contexto.

01	¿Por qué asociarse con Tuvicha? ENTRADA CONCEPTUAL · Conocer la propuesta del Canal y comprender qué significa ser considerado Prospecto Partner. https://www.tuvicha.com/partner/inicial
02	Planes y modalidades disponibles DISEÑO DE LA OPERACIÓN · Conocer las modalidades y seleccionar una escala inicial razonable, compatible con la capacidad del prospecto. https://www.tuvicha.com/partner/planes-modalidades/
03	Inversión y retorno esperado VIABILIDAD ECONÓMICA · Analizar inversión, recursos, costos, escenarios y expectativas sin asumir resultados garantizados. https://www.tuvicha.com/partner/inversion-retorno/

04

Proceso de incorporación

PREPARACIÓN • Comprender las etapas desde la evaluación hasta una eventual incorporación y futura activación.

<https://www.tuvicha.com/partner/proceso-incorporacion>

05

Código de ética y buenas prácticas

COMPROMISO • Comprender responsabilidades, límites y principios de conducta aplicables al Canal.

<https://www.tuvicha.com/partner/etica-buenas-practicas/>

06

Solicitar evaluación o comprar ahora

PUNTO DE DECISIÓN • Presentar el perfil para evaluación o avanzar por una compra informada cuando corresponda.

<https://www.tuvicha.com/partner/solicitar-evaluacion/>

Importante

La solicitud o una compra informada no equivalen por sí mismas a aprobación como Partner. La etapa 07 sirve para dar seguimiento al expediente.

07

Estado de mi solicitud Partner

SEGUIMIENTO • Consultar el estado del expediente, observaciones, próximos pasos e información pendiente.

<https://www.tuvicha.com/partner/estado-solicitud/>

Resumen del hilo contextual del candidato o prospecto

Propuesta → Modalidad → Inversión → Incorporación → Ética → Decisión → Seguimiento

La transición hacia el Canal Autorizado

Cuando corresponda una aprobación y habilitación, el usuario pasa de la condición de prospecto a la condición de Partner autorizado. A partir de ese momento cambia el objetivo de la lectura: ya no se trata de evaluar si se desea ingresar, sino de conocer el marco documental y operativo de la relación.

Cambio de contexto
Candidato: conocer → evaluar → decidir → solicitar → seguir.
Partner aprobado: acceder → comprender → formalizar → operar → consultar.

Guía 2 · Usuario habilitado

Partner aprobado · Canal Autorizado

Esta sección se consulta después de la habilitación. Las primeras páginas orientan el inicio; las posteriores conforman el marco de consulta y operación recurrente.

08	Página principal del Canal ENTRADA AL CANAL · Portal principal y punto de referencia del Canal Autorizado. https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-documentacion/
09	Guía de inicio INICIO OPERATIVO · Revisar cuenta, identificación, modalidad y alcance antes de gestionar. https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-guia-de-inicio/

10

Contratos y aceptación

MARCO CONTRACTUAL • Consultar la documentación contractual, la aceptación digital y las condiciones que regulan la relación.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-contratos-aceptacion/>

11

Modalidad y alcance

ALCANCE AUTORIZADO • Verificar productos, servicios, capacidades, límites y responsabilidades aplicables a la cuenta.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-modalidad-y-alcance/>

12

Manuales del Canal

ORIENTACIÓN PRÁCTICA • Consultar funciones, herramientas, tareas y referencias operativas habilitadas.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-manuales/>

13

Procedimientos operativos

EJECUCIÓN • Seguir los pasos, requisitos, validaciones y canales establecidos para cada gestión.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-procedimientos/>

14

Preguntas frecuentes

CONSULTA RÁPIDA • Resolver dudas frecuentes sobre acceso, documentación, modalidades, procedimientos, seguridad y soporte.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-preguntas-frecuentes/>

15

Soporte del Canal

ASISTENCIA • Solicitar asistencia utilizando los canales autorizados y la referencia de la gestión.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-soporte/>

16

Comunicaciones vigentes

ACTUALIZACIONES • Revisar avisos, cambios, actualizaciones y comunicaciones oficiales que puedan afectar la operación.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-comunicaciones/>

17

Vigencia documental

CONTROL DOCUMENTAL • Confirmar versión, fecha, estado y alcance de los documentos antes de utilizarlos.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-vigencia-documental/>

Uso privado y seguridad

SEGURIDAD · Aplicar reglas de acceso privado, confidencialidad, protección de credenciales y uso correcto del Canal.

<https://www.tuvicha.com/canal-autorizado-uso-privado-seguridad/>

Cómo leer la Guía 2

08 y 09 funcionan como entrada e inicio. 10 y 11 establecen el marco contractual y el alcance. 12 y 13 apoyan la operación. 14 a 18 son recursos de consulta según la necesidad concreta del Partner.

Índice maestro de principio a fin

La siguiente lista permite volver rápidamente a cualquier punto del recorrido.

N°	Página	Enlace
01	¿Por qué asociarse con Tuvicha?	Abrir página
02	Planes y modalidades disponibles	Abrir página
03	Inversión y retorno esperado	Abrir página
04	Proceso de incorporación	Abrir página
05	Código de ética y buenas prácticas	Abrir página
06	Solicitar evaluación o comprar ahora	Abrir página
07	Estado de mi solicitud Partner	Abrir página
08	Página principal del Canal	Abrir página
09	Guía de inicio	Abrir página
10	Contratos y aceptación	Abrir página
11	Modalidad y alcance	Abrir página
12	Manuales del Canal	Abrir página
13	Procedimientos operativos	Abrir página
14	Preguntas frecuentes	Abrir página
15	Soporte del Canal	Abrir página
16	Comunicaciones vigentes	Abrir página
17	Vigencia documental	Abrir página
18	Uso privado y seguridad	Abrir página

Cierre del recorrido

Esta guía está diseñada para acompañar al cliente potencial Partner desde su primera aproximación al Canal. La secuencia recomendada es: primero comprender la propuesta y las condiciones; después tomar una decisión informada; luego dar seguimiento al expediente y, únicamente cuando exista aprobación y habilitación, continuar hacia el Canal Autorizado.

¿Cerramos **trato**?

Simplemente después de haber llenado el formulario en la Store en línea, se confirma tu pedido, o respondiendo al correo con un clic aquí: client@tuvicha.com



¿Necesitas más servicios? Clic aquí para ir a planes y servicios

Contactos

+595 982 75 87 29

contact@tuvicha.com

www.tuvicha.com



DISEÑO | MARKETING | COMUNICACIÓN
DESARROLLOS | SISTEMAS | INFORMÁTICA

Powered by www.wincore.pro

Observaciones | Disclaimers

La propiedad intelectual es exclusivamente de Gruppeblasecc, quien cede los derechos de explotación en el ámbito acordado y durante un tiempo pactado. | El correo es remitido por sistema de correo masivo, sistema de Gruppeblasecc | El email marketing puede requerir incluirse la lista de nombres con correos a ser remitidos por mailing | Los trabajos se realizan con antelación y previo pago del porcentaje solicitado en cotizaciones de los montos totales para el inicio de las labores | Presupuesto válido durante 8 días inmediatamente luego de su emisión o durante el periodo de promociones vigentes en la tienda exprés en línea | Impresiones offset hasta 8 días de espera para su entrega | Impresiones láser c/entrega a domicilio después de las 24 y hasta 48 horas | Las negociaciones pueden ser en el domicilio del cliente solicitante y solo es remitido una factura crédito con previa aprobación antes de las 48 horas hábiles, caso contrario se remite un recibo de dinero y al finalizar el último pago se emite el comprobante legal | La responsabilidad de imágenes o fotos recae exclusivamente en el uso que le dé el cliente | Favor en caso de aprobación de presupuestos, imprimir, firmar con aclaración, sellar y entregar a la persona de contacto. | En la sección "Descargos de responsabilidad", para todos los casos puede consultarse en línea, dentro del sitio web. ¡Gracias!



**Quiero el Plan
Partner**
Activar suscripción