

CUADRA

Manual de la caja

Todo lo que hace tu punto de venta, explicado en el orden en que lo vas a necesitar: desde la primera venta hasta el corte del día, los apartados y la cobranza.

PARA QUIEN ATIENDE

FUNCIONA SIN INTERNET

CELULAR · TABLET · COMPUTADORA

PARTE 01

Empezar

Cuadra se abre como cualquier página, pero se comporta como una app: se instala en la pantalla de inicio y sigue funcionando cuando se cae el internet.

Entrar la primera vez

- 1** **Abre la dirección que te dimos**
en el celular, la tablet o la computadora que vas a usar como caja.
- 2** **Escribe tu correo y tu contraseña.**
Son las que te entregamos al dar de alta tu negocio.
- 3** **Instálala en la pantalla de inicio.**
En el menú del navegador busca «Agregar a pantalla de inicio» o «Instalar». Desde ahí abre a pantalla completa, sin barra de direcciones, como cualquier otra app.

INSTÁLALA DE VERDAD

No es un adorno. Instalada, la app guarda tu catálogo en el aparato y puede cobrar sin señal. Abierta como página suelta también funciona, pero es más fácil que alguien cierre la pestaña a medio cobro.

Qué hace cada quien

Cada persona entra con su propio usuario. Lo que ve depende de su papel en la tienda:

PUEDE...	VENDEDOR	CAJERO	DUEÑO
Armar una venta	Sí	Sí	Sí
Cobrar y dar cambio	No	Sí	Sí
Recibir abonos	No	Sí	Sí
Abrir y cerrar la caja	No	Sí	Sí
Ver reportes del día	No	Sí	Sí
Ver el tablero y las ganancias	No	No	Sí
Cambiar precios y productos	No	No	Sí
Dar de alta usuarios	No	No	Sí

Un vendedor arma la venta y la pasa al cajero con el botón **Pasar al cajero**; el cajero la cobra desde su propia caja, aunque sea otro aparato. Así el mostrador se mueve sin darle a todos la llave de todo. Más adelante viene el paso a paso.

Cambiar tu contraseña

En **Mi cuenta**, que aparece para todos los usuarios. Te pide la contraseña actual aunque ya estés dentro: es lo que impide que alguien tome una caja abierta y desatendida y se quede con la cuenta.

Si se te olvidó, usa «**Olvidé mi contraseña**» en la pantalla de acceso y te llega un enlace por correo. Si esa opción no aparece, tu instalación no tiene correo configurado: pídele al dueño que te la restablezca desde Usuarios.

Vender y cobrar

Es la pantalla donde vas a pasar el día. Está hecha para que una venta normal se cierre en menos de diez segundos.

Armar la venta

Hay tres formas de meter un producto al carrito, y puedes mezclarlas:

- **Escanear con la pistola.** Conéctala y dispara: el producto entra solo, sin tocar la pantalla.
- **Escanear con la cámara.** El botón «Escanear código de barras» usa la cámara del celular.
- **Buscar o tocar.** Escribe parte del nombre, o filtra por familia y toca el producto.

Si el producto tiene tallas o colores, se abre una ventana para elegir cuál y cuántos. El botón de agregar no se activa hasta que elijas: es a propósito, para que no se vendan tres playeras «sin talla».

Descuentos

Se pueden dar de dos maneras, y se ven por separado en el reporte:

- **A un producto,** en el renglón del carrito.
- **A toda la venta,** en el campo de abajo.

Cobrar

- 1 Toca «Cobrar».**
Se abre la ventana con el total.
- 2 Elige la forma de pago**
y escribe cuánto te dieron. El cambio se calcula solo, en grande.
- 3 ¿Pagó con dos formas?**
«Dividir pago» te deja poner una parte en efectivo y otra con tarjeta.
- 4 Confirma.**
La venta queda registrada, el inventario baja y el ticket está listo.

SI EL BOTÓN DE CONFIRMAR ESTÁ APAGADO

Falta capturar cuánto te entregaron, o lo capturado no alcanza a cubrir el total. No es que la app se haya trabado.

Pasar una venta al cajero

Un vendedor no cobra: en lugar del botón de cobrar ve **Pasar al cajero**. Lo toca cuando terminó de armar la venta y el sistema le pide una señal para reconocer al cliente — «el señor de la camisa azul», o el nombre si lo sabe.

Esa venta le aparece al cajero **en su propio aparato**, dentro de **Cotizaciones**, marcada como **Esperando cobro**. El cajero toca **Convertir a venta** y ya la cobra como cualquier otra. El vendedor, mientras tanto, sigue atendiendo al siguiente cliente.

El carrito no viaja de un aparato a otro. Cada dispositivo tiene el suyo y se borra cuando alguien más inicia sesión, para que nunca se mezcle mercancía entre negocios. Por eso el traspaso va por este camino y no prestándose el teléfono.

La señal que escribe el vendedor no es un adorno: si llegan tres ventas seguidas, es lo único que le dice al cajero cuál corresponde a la persona que tiene enfrente.

El ticket

Al terminar puedes **imprimirlo**, guardarlo como **PDF** o **compartirlo** por WhatsApp. El ticket sale con el nombre y el logo de tu negocio.

Devoluciones

Desde **Buscar ventas**: localiza la venta y registra la devolución de las piezas que regresan. La mercancía vuelve al inventario y la devolución queda ligada a la venta original, así que el corte y las ganancias del día se ajustan solos.

Cotizaciones

Arma el carrito como cualquier venta y toca «**Cotizar**» en vez de cobrar. Se genera un PDF para el cliente y la cotización queda guardada. Cuando el cliente decide, se convierte en venta sin volver a capturar nada. Cotizar *no* aparta mercancía ni toca el inventario.

En esta misma pantalla llegan las ventas que los vendedores pasan a la caja. Se distinguen de una cotización normal porque dicen **Esperando cobro**, y mientras haya alguna sin cobrar aparece un número rojo sobre **Cotizaciones** en el menú. **Ese**

número no se apaga al mirarlo: baja cuando la venta se cobra o se cancela, para que no se pierda entre otra cosa.

PARTE 03

La caja del día

Aquí es donde el sistema deja de ser una calculadora bonita y empieza a decirte de dónde sale cada peso.

Abrir el turno

Al empezar el día, en **Caja**, captura el **fondo inicial**: el efectivo con el que arrancas. Sin turno abierto no se puede cobrar en efectivo.

Registrar el dinero que sale

Es la parte que todo el mundo se salta y por la que la caja nunca cuadra. Cada vez que salga dinero del cajón, regístralo en **Movimientos de efectivo**:

- Retiros a la caja fuerte
- Pagos a proveedor
- Gastos del día: la comida, el garrafón, el taxi

POR QUÉ VALE LA PENA

Al cerrar, el sistema no te da un número suelto: te muestra de dónde sale cada peso. Si registraste los movimientos, un faltante es un faltante de verdad y no «ha de ser lo que se sacó para el garrafón».

Cerrar el turno

Cuentas el efectivo y capturas lo que hay. El sistema compara contra lo que debería haber y te muestra la diferencia. El corte queda guardado con el nombre de quien lo hizo.

PARTE 04

Apartados y crédito

Lo que antes vivía en el cuaderno de atrás del mostrador.

La diferencia entre los dos

	APARTADO	CRÉDITO
La mercancía	Se queda en la tienda	Se la lleva el cliente
El inventario	Baja desde el momento en que se registra, en los dos casos	
Se liquida	Con abonos hasta completar	Con abonos hasta completar

Registrarlo

- 1** Arma el carrito como en cualquier venta.
- 2** Asocia al cliente. Es obligatorio: sin saber quién debe, no hay a quién cobrarle.
- 3** Toca «Apartar / Crédito» y elige cuál de los dos es.
- 4** Captura el anticipo y, si quieres, una fecha de vencimiento. El saldo se calcula solo.

EL INVENTARIO BAJA DESDE EL PRINCIPIO

En un apartado, la pieza queda reservada desde que lo registras, no cuando el cliente pasa por ella. Es a propósito: esa pieza ya está comprometida y no se le puede vender a otra persona.

Recibir abonos

En **Cobranza**, abre la cuenta y registra el abono. El saldo baja al instante y el abono queda con fecha, hora y quién lo recibió. Cuando el saldo llega a cero, la cuenta se marca como liquidada; en un apartado, además puedes marcarla como entregada cuando el cliente pase por su mercancía.

Cobranza

Un reporte que no se convierte en dinero cobrado no sirve de nada. Esta sección está hecha para lo segundo.

Ver quién debe

La lista se filtra por **abiertas**, **vencidas** o **todas**, y cada cuenta muestra qué se llevó el cliente, cuánto debe y desde cuándo.

Recordarle a un cliente

El botón «**Recordar**» abre WhatsApp con el mensaje ya escrito: el nombre de tu negocio, lo que debe y desde cuándo. Tú decides si lo mandas y puedes editarlo antes.

EL SISTEMA NO MANDA MENSAJES SOLO

Nunca. Un recordatorio automático a alguien que ya pagó ayer por transferencia hace más daño que no recordarle nada. Lo que sí queda guardado es que se le recordó y cuándo — que es lo que evita insistirle tres veces, o peor, no insistirle nunca.

Si un cliente ya lleva tres recordatorios y sigue sin pagar, el sistema te lo señala. Eso ya no es cosa de otro mensaje igual: toca llamarle.

PARTE 06

Clientes

Qué se les pide

Nombre, teléfono y dirección son obligatorios siempre. Suena exagerado para una venta de mostrador, pero un cliente sin teléfono es un crédito que no vas a poder cobrar.

El teléfono debe traer al menos 8 dígitos: es lo que impide que alguien escriba «n/a» o «0» para salir del paso y deje el campo sin sentido.

Identificación y comprobante de domicilio

Si das crédito o apartados, actívalo con el interruptor que está arriba en **Clientes**. Al encenderlo, el alta de un cliente pide además la foto de su identificación y de un comprobante de domicilio. Viene apagado, porque no todos los giros lo necesitan.

Las fotos se reducen en el propio aparato antes de subirse, así que no se come tus datos. Se guardan ligadas a tu negocio y ningún otro negocio del sistema puede verlas.

PIDE PERMISO ANTES DE FOTOGRAFIAR

Una identificación oficial es un dato personal delicado. Avísale al cliente para qué la vas a guardar antes de tomarle la foto: la obligación de pedir ese consentimiento es del negocio.

Historial de compras

El botón «**Ver ventas**» muestra todo lo que te ha comprado. Cada venta se despliega con lo que se llevó, el total y —si fue apartado o crédito— el enganche, los abonos y el saldo. El saldo se ve sin abrir nada, para responder de inmediato cuando el cliente pregunta.

Datos fiscales

Si el cliente va a pedir factura, captura su RFC y sus datos fiscales al darlo de alta o editándolo después.

PARTE 07

Catálogo

Un producto

Cada producto lleva nombre, precio de venta, costo, familia y, si lo usas, código de barras y existencia mínima.

El **costo** es lo que a ti te cuesta. Sin él, el sistema puede decirte cuánto vendiste pero no cuánto ganaste — que es la cifra que de verdad importa.

Tallas y colores

Se llaman **variantes**. Cada una tiene su propia existencia: puedes quedarte sin talla M y seguir vendiendo la L. En la caja aparecen como botones para elegir.

Etiquetas con código de barras

Desde **Etiquetas** generas una hoja lista para imprimir, con el nombre, el código y el precio. Elige cuántas de cada producto: cinco si acaban de llegar cinco piezas.

Si un producto no tiene código, el sistema puede generarle uno. Y si lo que capturaste no es un código estándar, la etiqueta sale igual con un formato que cualquier lector entiende.

Subir todo tu catálogo de una vez

Si ya tienes tu lista de productos en Excel, no la vuelvas a teclear: desde **Catálogo** → **Importar** la subes completa.

Guarda tu hoja como **CSV** (en Excel: Archivo → Guardar como → CSV) y elige el archivo. Lo único obligatorio son dos columnas: **nombre** y **precio**. Si además traes costo, código de barras, categoría, existencia, mínimo o unidad, todo eso se aprovecha. No importa el orden ni cómo estén escritos los títulos: «Código de Barras», «codigo_barras» y «EAN» se entienden igual, y «piezas» o «pza» se toman como unidad.

La pantalla de en medio no es un trámite. Antes de guardar nada, el sistema te enseña cuántos productos van a entrar y una muestra **ya interpretada**. Fíjate en los precios: un «1,240.00» mal leído se vuelve un precio equivocado repetido en todo tu catálogo, y ese es el único momento para cacharlo. Si algo se ve raro, cancela y corrige el archivo.

Si el archivo trae errores —un renglón sin nombre, un precio que dice «ochenta», dos productos con el mismo código— **no se guarda nada** y el sistema te dice en qué renglón está cada problema. Corrígese y vuelves a subirlo. Nunca te quedas con medio catálogo cargado sin saber dónde se quedó.

Los códigos de barras no se repiten: si subes uno que ya tienes dado de alta, te avisa. Es a propósito — con dos productos del mismo código, el lector cobraría uno al azar.

Los productos entran con su existencia y quedan listos para vender de inmediato. Y si no tienes lista digital no pasa nada: captúralos desde + **Nuevo producto** y empieza por los que más vendes, que no necesitas el catálogo completo para abrir la caja.

Promociones

Un descuento por porcentaje que se aplica solo, sin que el cajero tenga que acordarse. Puede ir sobre **toda la tienda**, sobre una **familia** o sobre **productos elegidos**, con fechas de inicio y fin.

PARTE 08

Compras e inventario

Registrar una compra

En **Compras** capturas lo que le compraste a un proveedor. Al marcarla como **recibida**, la mercancía entra al inventario y el costo de cada producto se recalcula como **promedio ponderado**.

POR QUÉ EL PROMEDIO IMPORTA

Si tenías 10 piezas a \$100 y llegan 10 a \$120, tu costo real pasa a ser \$110, no \$120. Eso es lo que hace que la ganancia del reporte sea real y no la última cifra que alguien tecleó a mano.

Lo que le debes al proveedor

Una compra recibida puede quedar con saldo. En la misma pantalla registras los pagos que le vas haciendo, y el filtro «**Ver solo lo que debo**» te deja la lista de pendientes.

Qué reponer

La pestaña «**Qué reponer**» convierte Compras en una pantalla de decisión: te dice qué se está acabando según lo que se ha vendido y las existencias mínimas que pusiste.

Toma de inventario

Para cuadrar el estante contra el sistema. Escaneas cada pieza y cada lectura suma una al renglón del producto. Al cerrar el conteo, el sistema ajusta las diferencias y las deja registradas.

Un conteo parcial no pone en cero el resto de la tienda: lo que no cuentes se queda como está. Puedes contar solo una familia sin miedo.

Ajustes y traspasos

Un **ajuste** corrige la existencia de un producto dejando constancia del motivo: merma, producto roto, error de captura. Si tienes más de una sucursal, un **traspaso** mueve piezas de una a otra y las descuenta de la que las manda.

Todo movimiento queda en el historial: qué entró, qué salió, cuándo y por qué.

PARTE 09

Saber cómo te fue

Tres pantallas distintas

PANTALLA	QUÉ TE DICE	ALCANCE
Reporte	Lo vendido, la ganancia y los más vendidos	Solo esta caja
Dashboard	Ventas, gastos, ganancia y stock bajo	Todas las cajas
Buscar ventas	Una venta concreta, por folio, cliente o fecha	Todas las cajas

La diferencia entre las dos primeras importa: el **Reporte** es lo que vendió *este* aparato, útil para cuadrar el turno de quien está ahí. El **Dashboard** es el negocio completo.

Quién vendió y quién cobró

En el **Dashboard** hay dos desgloses del mismo dinero, y no dicen lo mismo:

Quién cobró es quien manejó el efectivo. Sirve para cuadrar la caja y saber a quién preguntarle si algo no cuadra.

Quién armó la venta es quien la hizo. Cuando un vendedor pasa una venta a la caja, el cajero es quien la cobra — así que en el primer desglose el vendedor siempre aparecería en cero aunque hubiera armado todas las ventas del día. Este segundo desglose es el que sirve para medir a un vendedor o calcularle comisión.

Los dos suman el mismo total. Si nadie usa el rol de vendedor, las dos listas se ven idénticas.

Ganancia, no solo venta

Como el sistema conoce el costo de cada producto, el reporte te dice cuánto **ganaste**, no solo cuánto cobraste. Los gastos del día que registraste en la caja se descuentan aparte.

Llévartelo

Cualquier reporte se puede bajar en **PDF** o en **CSV** para abrirlo en Excel.

PARTE 10

Tu equipo

Dar de alta a alguien

En **Usuarios**: correo, contraseña y su papel — vendedor, cajero o dueño. Cada quien entra con lo suyo, y así el corte y los abonos quedan con nombre.

UN USUARIO POR PERSONA

Compartir una cuenta entre tres personas hace que el sistema pierda lo que lo hace útil: saber quién cobró, quién hizo el corte y quién recibió el abono.

Horarios

Puedes fijar el horario de cada papel. Fuera de su turno, esa persona no entra — y si estaba dentro, la sesión se cierra sola al terminar. El dueño nunca queda fuera por horario.

Sucursales

Si tienes más de un local, cada usuario se asigna a una sucursal y las existencias se llevan por separado. El Dashboard te deja compararlas.

PARTE 11

Ajustes y marca

Personalización

Cambia el **nombre del negocio**, sube tu **logo** y elige tus **colores**. Aplica a todo el sistema y a lo que genera: tickets, cotizaciones y reportes en PDF. Los colores se ven en vivo sobre la app real mientras los eliges.

IVA

Hay dos maneras de manejarlo y el sistema tiene que saber cuál usas:

- **IVA incluido** (lo normal al menudeo): el precio de la etiqueta es lo que paga el cliente.
- **IVA por separado**: el precio es la base y el impuesto se suma encima. Es lo común entre empresas, donde se cotiza «más IVA».

Facturación

Desde **Buscar ventas**, con el botón «Facturar» de cada venta. El sistema arma y valida el comprobante completo.

HACE FALTA UN TRÁMITE TUYO

Timbrar una factura con validez fiscal requiere dos cosas que solo puede conseguir el negocio: un contrato con un PAC y los certificados que entrega el SAT. Mientras no existan, las facturas quedan «preparadas».

PARTE 12

Cuando algo falla

Se cayó el internet

Sigue cobrando. La app trabaja con el catálogo guardado en el aparato y las ventas se van formando en una cola. Cuando vuelve la señal, se suben solas y sin duplicarse. Verás un aviso de que estás sin conexión; no es un error.

Lo que sí necesita internet: los reportes del negocio completo, dar de alta usuarios y cambiar la personalización.

«A mí no me aparece»

Un aparato se quedó con una versión vieja guardada. Ciérrala del todo y vuelve a abrirla. Si el catálogo es lo que no coincide, usa «**Actualizar catálogo**» en la pantalla de Vender.

No puedo entrar

- «**Correo o contraseña incorrectos**» — revisa el correo. Las mayúsculas no importan.
- «**Demasiados intentos**» — hay un límite para frenar a quien intenta adivinar. Espera los minutos que indica.
- «**Estás fuera de tu horario**» — tu usuario tiene horario asignado. El dueño puede cambiarlo.

Avisos de licencia

Si aparece una franja hablando de tu licencia, esto es lo que significa:

FRANJA	QUÉ PASA
Azul, «vence en N días»	Nada todavía. Es un recordatorio.
Naranja, «venció»	Estás en los días de gracia. Todo sigue funcionando.
Roja, «en pausa»	Sigues vendiendo, cobrando y recibiendo abonos. Lo que se pausa son los reportes y la administración.

Aunque la licencia venza, **tu caja nunca se apaga**. Nadie se queda sin poder cobrar con gente formada en el mostrador.

Cuadra · Punto de venta para comercios · Aguascalientes, México
¿Algo no cuadra? Escríbenos por WhatsApp al 449 414 9673.