PORTAFOLIO DEL SISTEMA · POSFACTURA

Todo su negocio en un solo sistema

Punto de venta, factura electrónica de Hacienda, inventario, WhatsApp, tienda en línea y los módulos de cada rubro, en la nube y en varios idiomas.

US$ 67,400 valor del sistema hoy · ver cómo se calcula →

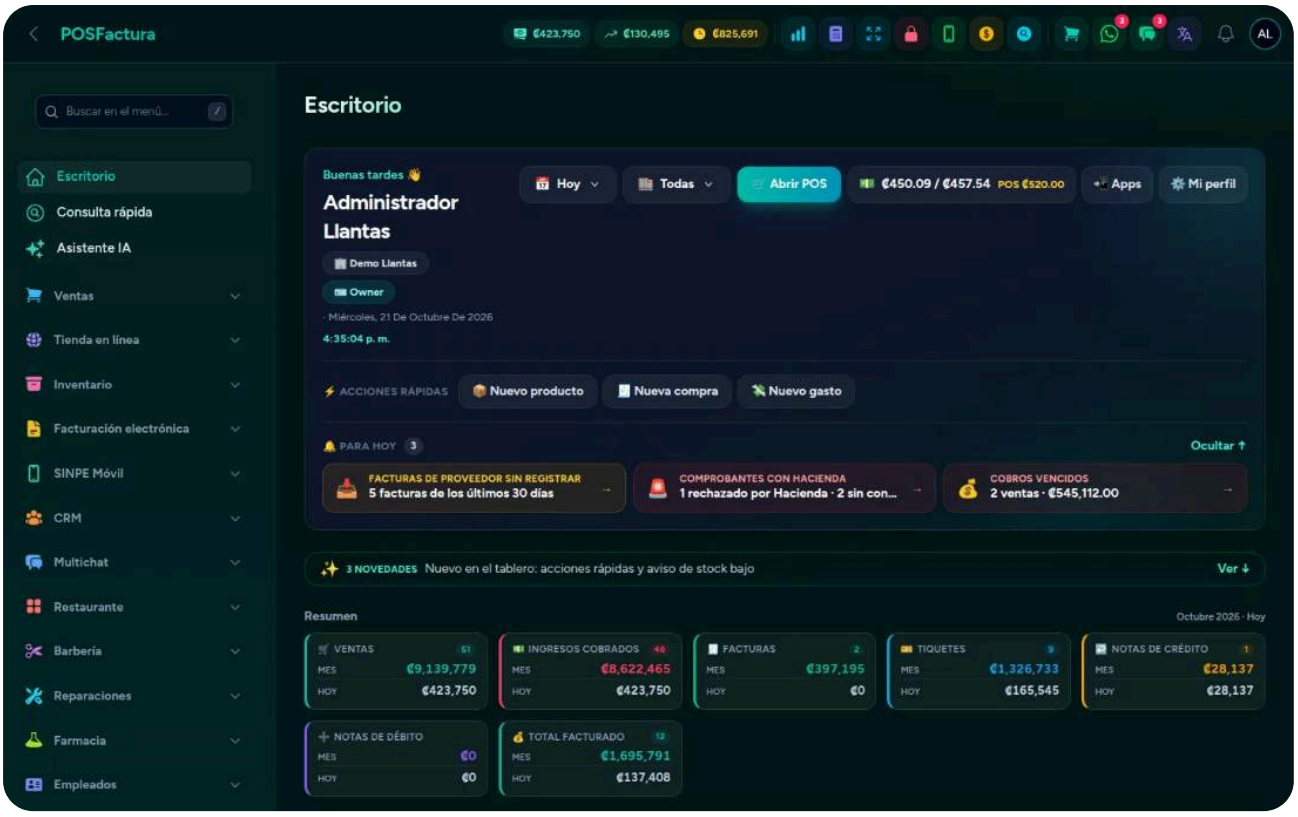
27
módulos y funciones

5
idiomas, árabe incluido


factura electrónica de Hacienda incluida

24/7
en la nube, en el celular y en la computadora

http://127.0.0.1:8092/portafolio/es · noviembre 2026



Para quién es

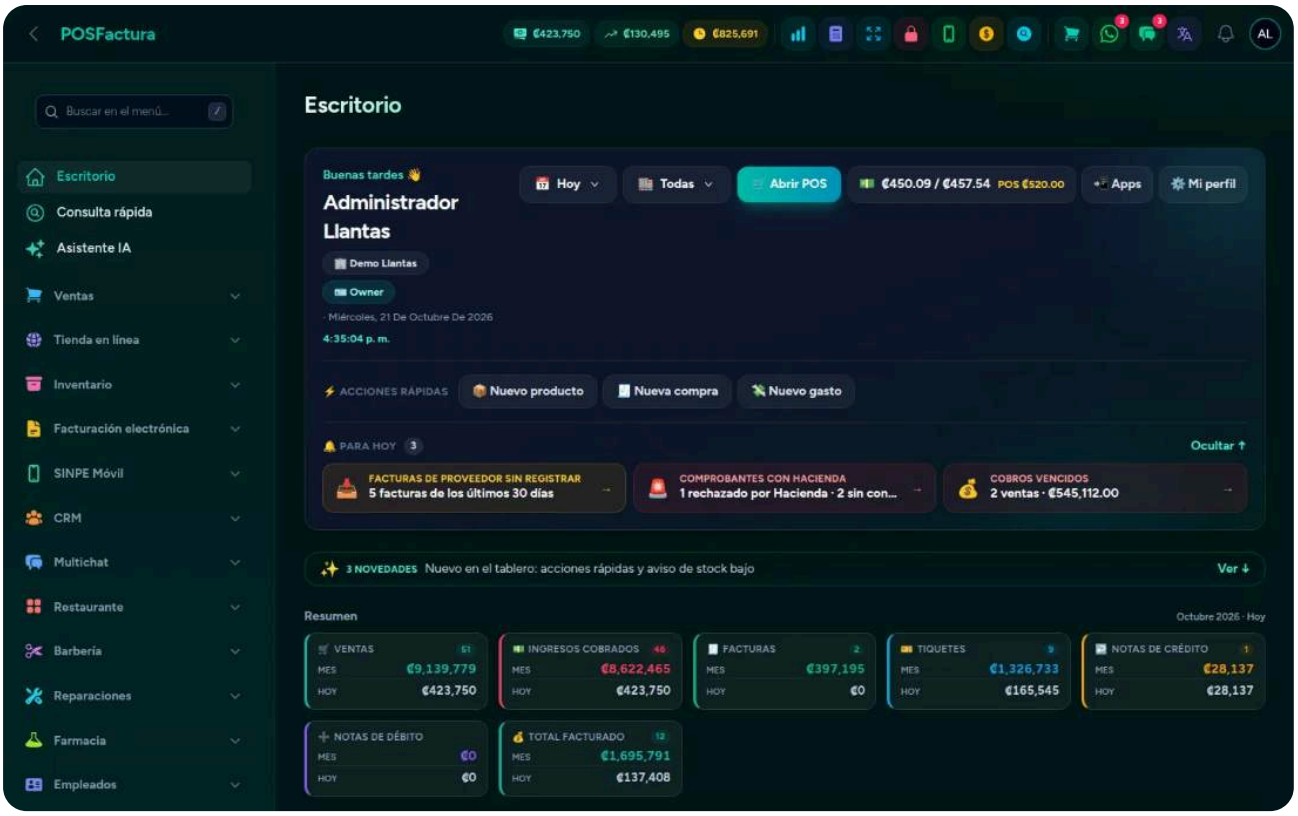
Para cualquier negocio que vende: una tienda, una llantera, un restaurante, un salón de belleza, un taller de celulares o una farmacia. Cada negocio enciende los módulos que necesita y el menú le muestra solo lo suyo.

Lo principal

- **Vender rápido**, con o sin factura electrónica, desde la computadora, la tablet o el celular.
- **Hacienda al día**: factura, tiquete, notas de crédito y débito, compras y recibos de pago electrónicos, con el certificado de cada sucursal.
- **El inventario exacto** en cada sucursal, con kardex, traslados y toma física.
- **Los clientes en WhatsApp**, con una bandeja compartida para todo el equipo.
- **Varias sucursales, varias cajas y varios usuarios**, cada uno con sus permisos.
- **En cinco idiomas**: español, inglés, portugués, chino y árabe.

Cómo se trabaja

El sistema vive en la nube: no hay que instalar servidores ni hacer respaldos a mano. Se entra desde el navegador, desde la app del celular o desde la app de escritorio para Windows.



El inicio del panel: ventas del día, caja y lo que hay que atender

Todo lo que trae

Cada negocio enciende los módulos que necesita. Toque uno para ver qué hace, con sus pantallas.

Punto de venta

Una caja rápida para vender con escáner, teclado o pantalla táctil, cobrar con varias formas de pago en la misma venta y cerrar…

Funciona sin internet

Si se cae la señal o el internet se pone lento, el negocio sigue vendiendo. Hay cinco formas de trabajar sin internet —la caja en …

Factura electrónica

Todos los comprobantes electrónicos de Hacienda de Costa Rica, emitidos desde la caja sin pasos extra, con el certificado de…

Inventario

Las existencias exactas de cada sucursal, con kardex, traslados, toma física con escáner o Excel, etiquetas, listas de precio …

Compras y proveedores

Las facturas de sus proveedores llegan solas por correo y se convierten en compras sin digitarlas, con los códigos de cada…

Importaciones

El contenedor seguido desde la proforma hasta que entra a cada sucursal, con el flete, el seguro y la aduana repartidos para saber…

Cobros y crédito

Para el negocio que vende a crédito: planes de cuotas, abonos a nombre de quien cobró, quién pagó y quién no en la quincena, y los...

Órdenes de pedido

El cliente encarga y queda por escrito qué lleva, a qué precio y para cuándo, sin mover inventario ni caja hasta la entrega. Ese día s...

Informes

Todos los números del negocio en un solo lugar: ventas, utilidad, caja, clientes, cobros, inventario, compras y Hacienda, por períod...

Tienda en línea

Su catálogo publicado en internet con los mismos productos, precios y existencias del sistema, con pedidos, ofertas, cupones y...

WhatsApp para todo el equipo

Una bandeja compartida para atender el WhatsApp del negocio entre varias personas, con atención automática que...

Restaurante

Mesas, comandas a cada estación, pantalla de cocina, cuentas divididas por comensal, servicio de ley, pedidos a domicilio y de las...

Salón, barbería y spa

La agenda de citas de su equipo, reservas en línea desde su propia página, anticipos por SINPE Móvil, recordatorios por WhatsApp,...

Taller de reparación

Recibir equipos con todo anotado, seguir cada reparación por etapas, rebajar los repuestos del inventario, pedir la aprobaci...

Farmacia

Un punto de venta hecho para el mostrador de una farmacia, con genéricos por principio activo, recetas y controlados, lotes que...

Agente de voz

Un asistente virtual que contesta el teléfono de su negocio cuando nadie puede, consulta el inventario real, aparta, manda l...

Asistencia y planilla

Un reloj marcador en el celular o en una tablet del local que hace difícil marcar por otro, y una planilla que sale sola de las...

Alquiler por tiempo y publicidad

Para los negocios que venden minutos de uso —pistas, canchas, mesas de billar o salas —: un tablero con el reloj de cada lugar,...

Registro de clientes por QR y reseñas en Google

El cliente deja sus datos para la factura electrónica escaneando un QR en el mostrador, sin que el cajero digite nada. Y...

Contraseñas

Las contraseñas, cuentas, tarjetas y equipos del negocio guardados cifrados dentro del sistema, cada uno visible solo para quien...

Apps para el celular y la computadora

La app de escritorio para Windows vende y factura aunque se caiga el internet y conecta varias cajas del mismo local en red...

Asistente con inteligencia artificial y chat del equipo

Un asistente que contesta con los datos reales de su negocio —cuánto vendió, qué se está agotando, cuánto le deben— y que...



Conexiones con lo que ya usa

El sistema se conecta con lo que su negocio ya usa —WhatsApp, su correo, Gmail, Hacienda, Google, Facebook e Instagram,...



Seguridad y administración del negocio

Lo que trae todo el sistema, sin importar los módulos: sucursales, usuarios con roles y permisos, bitácora, doble factor, respaldos,...



Pantalla del cliente

Una tele en cada caja. El vendedor toca un producto y el cliente lo ve en grande, con foto, medida y precio, sin ir a la bodega....



Radio del negocio

Una emisora propia en las teles de las cajas. Las canciones del negocio, el jingle y anuncios hablados con voz de inteligencia...



Posicionamiento en Google

Qué escribe la gente en Google para llegar a la tienda, en qué puesto sale cada búsqueda y qué conviene arreglar primero. Con lo qu...

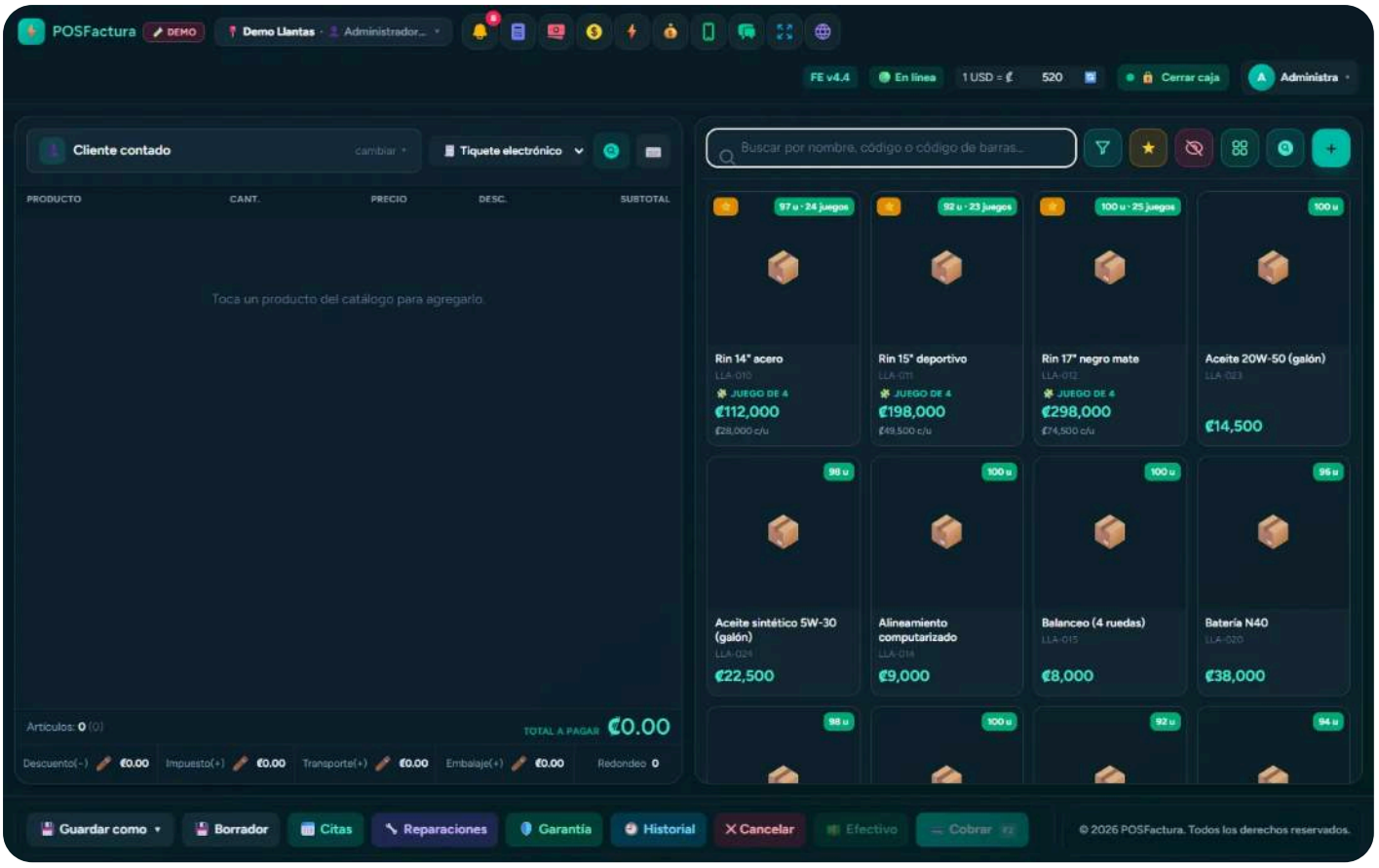


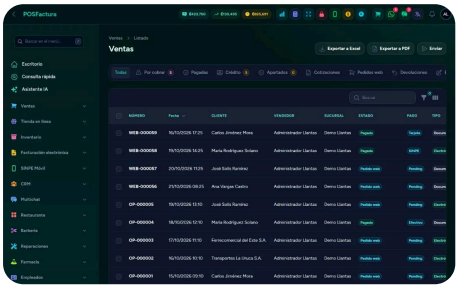
Novedades

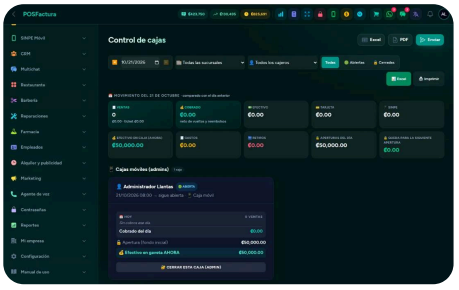
Lo último que se agregó al sistema.

Punto de venta

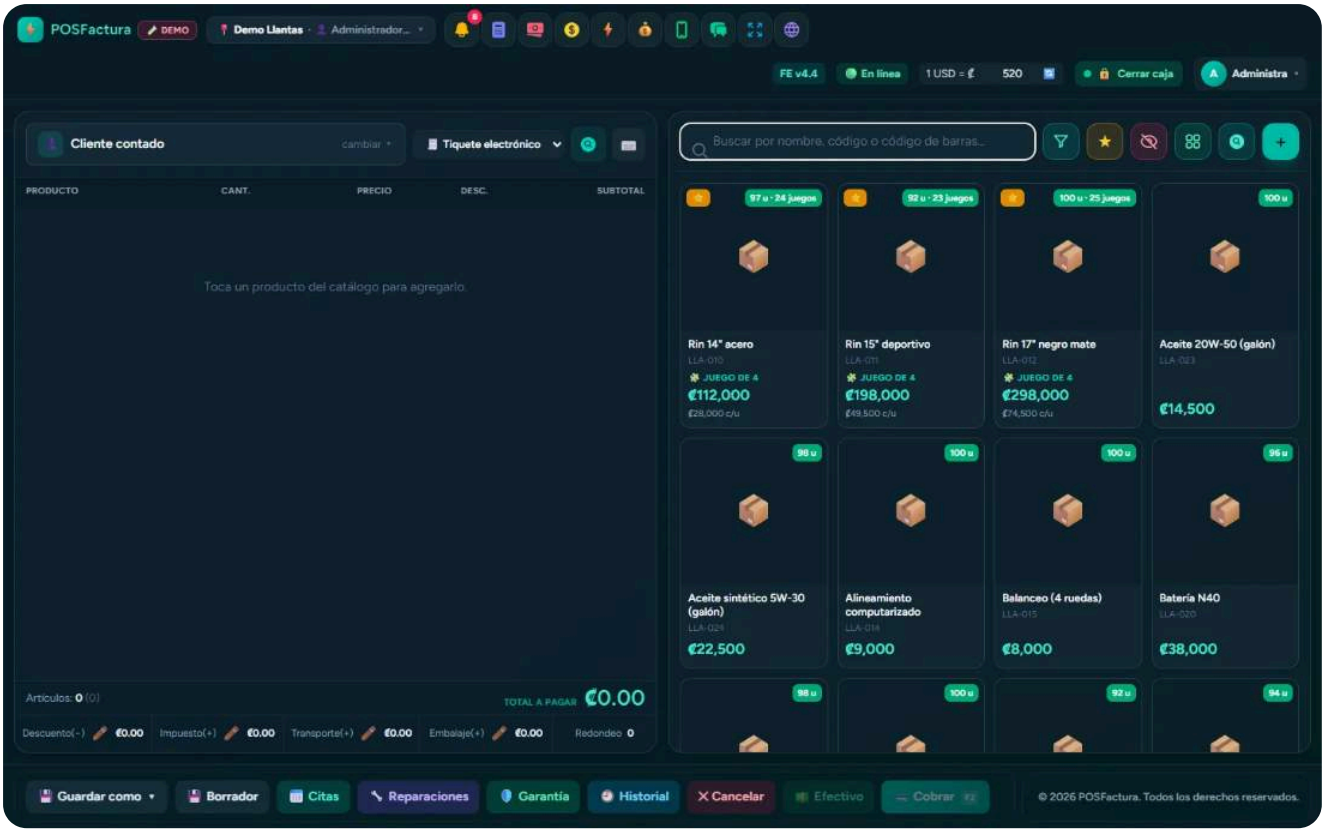
Una caja rápida para vender con escáner, teclado o pantalla táctil, cobrar con varias formas de pago en la misma venta y cerrar el día con arqueo, en una o varias sucursales. Con cotizaciones, apartados, crédito y devoluciones en la misma pantalla.







En el mostrador se pierde plata de muchas formas: filas que se van porque cobrar tarda, descuentos que nadie autorizó, vueltos mal dados, cajas que no cuadran y facturas que hay que hacer a mano después. El punto de venta resuelve el día completo del cajero: buscar o escanear el producto, elegir el comprobante, cobrar con lo que traiga el cliente (aunque sean tres formas de pago distintas), entregar el comprobante por papel, correo o WhatsApp, y al final cerrar la caja contando el efectivo. Lo que se vende baja del inventario y, si su negocio factura con Hacienda, el comprobante sale solo.



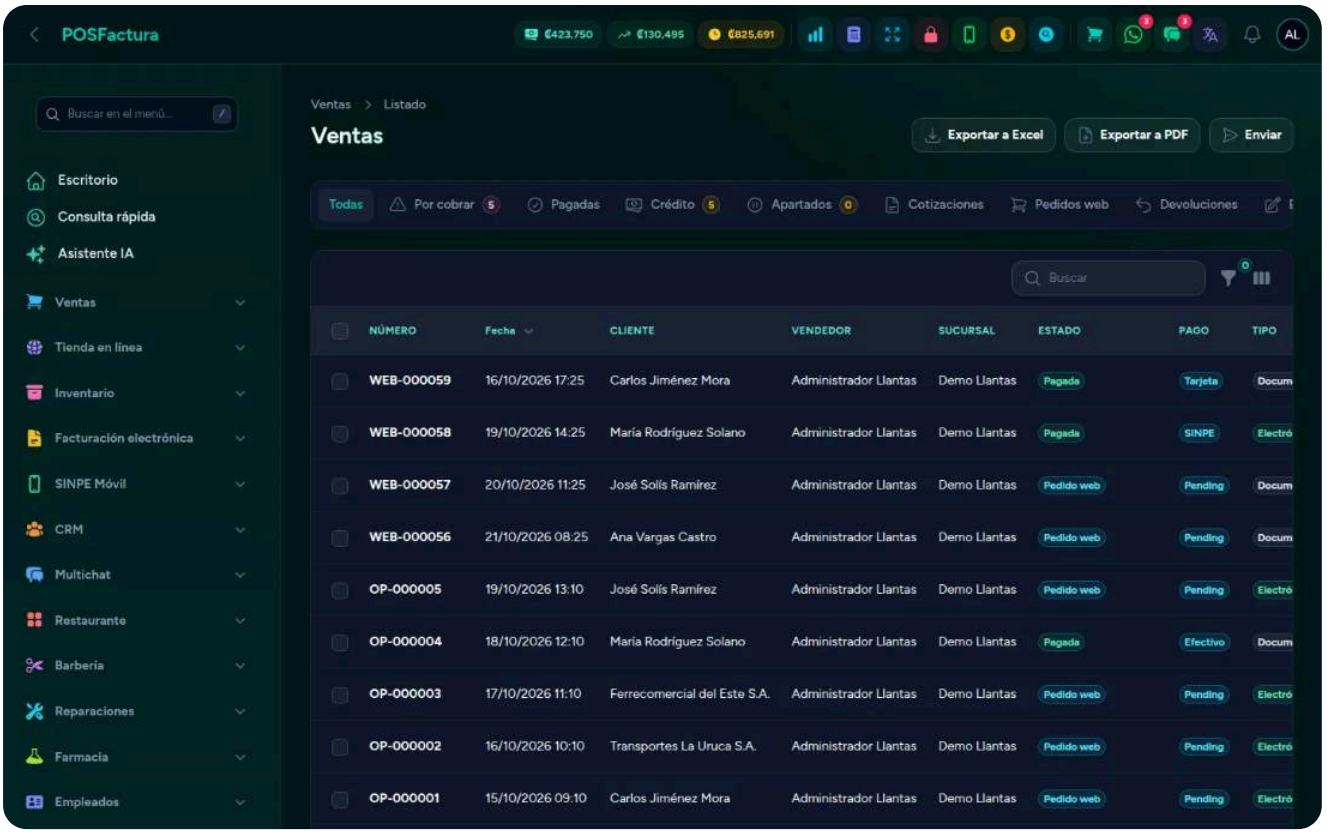
La pantalla de venta: buscador, carrito y catálogo con fotos

Lo principal

- **Vender en segundos.** Se escanea el código de barras, se busca por nombre o código, o se toca el producto en el catálogo con fotos y filtros por categoría. **F1** cobra todo en efectivo de un clic, **F2** abre la ventana de cobro y **F3** vuelve al buscador; cada acción puede tener su propia tecla.
- **Tiquete, factura o venta interna.** Un selector arriba del carrito decide el comprobante. Con el módulo de factura electrónica, el sistema firma y envía a Hacienda en segundo plano: el cobro nunca se queda esperando.
- **Venta interna, sin Hacienda.** Para consumo interno, muestras o control propio existe un documento **no fiscal**, apagado de fábrica y que se habilita por empresa. Su

comprobante siempre dice que no es una factura, no se reporta a Hacienda, no va al contador y los informes la muestran aparte.

- **Cualquier forma de cobro, mezcladas.** Efectivo, tarjeta, SINPE, transferencia, depósito, cheque, tarjeta de regalo o crédito, varias en la misma venta. El sistema dice cuánto falta y calcula el vuelto. También se cobra en una segunda moneda con el tipo de cambio que fija el negocio.
- **El cliente en la venta.** Se busca o se crea ahí mismo; al escribir la cédula, el sistema consulta a Hacienda y llena el nombre. Al elegirlo se ve su saldo pendiente, sus puntos y su membresía, y si tiene lista de precios, los precios cambian solos.
- **Cotizaciones (proformas).** El carrito se guarda como cotización con un botón: no baja inventario, no toca la caja ni va a Hacienda. Sale en PDF para mandar por correo o WhatsApp, y cuando el cliente acepta se cobra desde la lista sin volver a digitar nada.
- **Apartados.** La mercadería se le guarda al cliente contra un abono y deja de estar disponible desde el primer día. Los abonos entran a la caja y el comprobante electrónico sale al entregar.
- **Venta a crédito con plan de cuotas.** Plazo, pago semanal, quincenal o mensual, número de cuotas o monto de la cuota, e interés por plazo si el negocio lo cobra. El plan sale impreso en el comprobante, cuota por cuota.
- **Devoluciones en un solo paso.** Total o parcial: reintegra el inventario, emite la nota de crédito si la venta era electrónica y rebaja el saldo si era a crédito. Y usted decide qué pasa con el dinero: se le devuelve al cliente, se le deja un **vale con número** para cambiarlo por otra cosa (no sale nada de la caja), o, si la venta se hizo por error, se anula corrigiendo el cierre de la caja donde se cobró.
- **Cajas y turnos con arqueo.** Cada cajero abre con su fondo, registra gastos, retiros e ingresos, y cierra contando. El sistema compara lo esperado con lo contado y dice si sobra o falta.



Las ventas del día con su estado, cliente y forma de pago

- **Comprobantes en papel o en el celular.** Térmica de 80 mm o de 58 mm, o factura en hoja A4; cada sucursal puede tener su propio papel. El comprobante se imprime, se descarga en PDF o se manda por correo y WhatsApp.
- **Historial de ventas completo.** Filtros por fecha, estado, tipo, vendedor y sucursal; la ficha de cada venta con productos, pagos, saldo, plan de cuotas y estado ante Hacienda, y el reenvío del comprobante a uno o varios destinos.
- **Sigue vendiendo sin internet.** Si se cae la conexión, el punto de venta del navegador sigue cobrando y entrega un comprobante provisional; las ventas se envían solas al volver. Con la app de escritorio para Windows (complemento), la caja vende y factura sin internet, y varias cajas del mismo local comparten inventario y ventas al instante por la red local.
- **Autorización de un supervisor, sin entregar la contraseña.** Lo sensible (descuentos grandes, devoluciones, SINPE a mano, el informe, el efectivo en cajas) lo autoriza un administrador en la misma pantalla con su **contraseña, su clave corta (PIN) o su patrón de puntos**, como en el celular. Al tercer intento malo el cajero queda bloqueado y los administradores reciben un WhatsApp.
- **Panel del supervisor.** Desde el menú del usuario, un administrador abre en un paso todo lo que el cajero no puede hacer solo: SINPE o depósito a mano, anular una factura, ventas y ganancia, efectivo en cajas, tipo de cambio y cambio de usuario. Dura cinco minutos y se cierra sola.

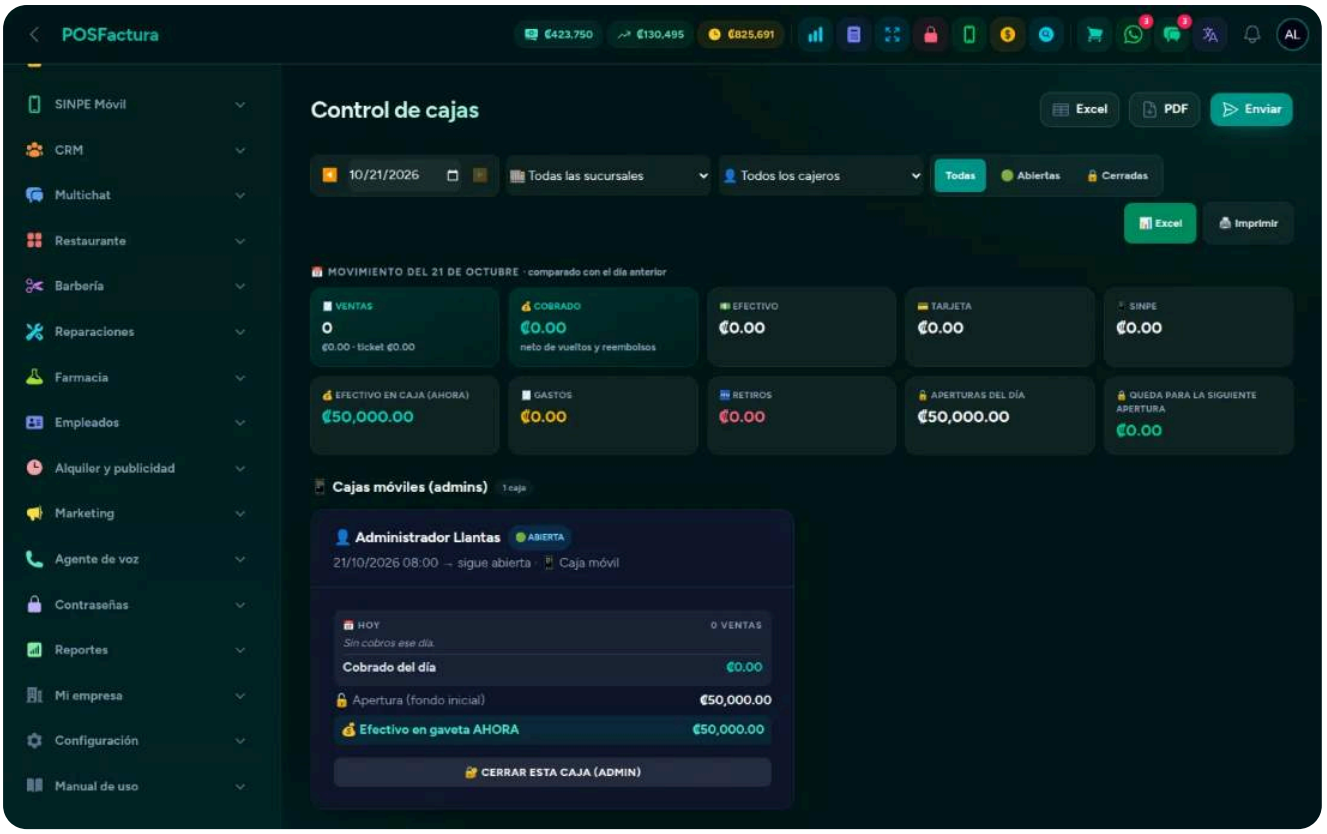
- **Lo que falta pagar, a la vista.** Una venta cobrada a medias sale «Por cobrar» en rojo con cuánto falta, en su propia pestaña, y el abono se registra desde el menú de la venta.
- **Se pasa solo al POS sin internet.** Si se cae la señal o el internet se pone muy lento, el POS y las mesas cambian solos al POS sin internet con lo que había en el carrito, y vuelven al completo cuando regresa la conexión. Ideal para zonas con internet débil.
- **Garantías desde la caja, para todo lo que vende.** El vendedor toca 🛡️ Garantía, busca la factura o el cliente, le entrega uno nuevo e imprime la boleta sin perder el carrito. Cada categoría tiene su plazo en meses o días (llantas 6 meses, alineado 4 días, accesorios sin garantía), la nueva sigue la garantía de la factura y la mala se reclama al proveedor.
- **Canje de la batería vieja.** Se rebaja del precio en la caja con un máximo por batería, sale como descuento en la factura electrónica y entra al inventario como chatarra.

Los detalles que marcan la diferencia

- **El precio no se toca sin permiso.** Un cajero sin permiso no cambia el precio ni pone descuentos, ni siquiera manipulando la pantalla; el descuento total respeta el tope que fije el negocio.
- **La contraseña del administrador cuando hace falta.** Se puede exigir para devoluciones y para cancelar una venta, y con ella el cajero desbloquea por un momento descuentos, edición de precio, la caja o el beneficio del día, sin que el encargado tenga que sentarse a hacerlo.
- **Descuento a la medida.** Por línea o sobre el total, en monto o en porcentaje; el negocio puede obligar a que sea siempre de un solo tipo.
- **Cierre ciego.** Al cerrar, el cajero escribe lo que retira y lo que deja para la siguiente apertura; el siguiente turno arranca con ese monto y solo un administrador lo puede cambiar.
- **Los dólares cuadran aparte.** Los billetes en dólares se esperan y se cuentan en dólares; el vuelto sale de la moneda local, y el mensaje de cierre dice si cuadró en cada moneda.
- **El cierre llega por WhatsApp.** Con las ventas, los métodos de pago y la diferencia, para el dueño que no está en el local.
- **Abrir la gaveta sin vender queda anotado.** En la bitácora, y si se activa, con un aviso al dueño.
- **El voucher no se repite.** Se pueden exigir los dígitos del voucher del datáfono, y el mismo voucher reciente no se acepta dos veces en la misma sucursal; al devolver la venta, queda libre otra vez.
- **El reembolso sale de la caja correcta.** El efectivo devuelto sale de una caja de la sucursal de la venta; si no hay ninguna abierta, queda pendiente y se aplica al abrir el

próximo turno.

- **Corregir la forma de pago sin anular.** Si se cobró por SINPE y se marcó efectivo, un administrador lo cambia y puede enlazar el pago real recibido; el arqueo se ajusta solo y queda en la bitácora.
- **Un faltante nunca desaparece sin rastro.** Cuando un administrador anula una venta hecha por error en una caja ya cerrada, el cierre queda marcado «Cierre ajustado» con lo que decía antes, quién lo corrigió y por qué. Y en el celular el cobro rápido pregunta antes de cobrar, para que un toque sin querer no registre una venta.
- **Borradores y ventas suspendidas.** Se guarda el carrito para seguir después, sin cobrar ni mover inventario.
- **Botones a la medida del negocio.** Borrador, cotización, apartado y crédito se muestran en la barra, en un menú o se esconden, según lo que el negocio use.
- **Reglas que se configuran.** Abono mínimo y vigencia del apartado, qué pasa con lo abonado si se anula, plazo del crédito por defecto, bloqueo a clientes con crédito vencido y límite de crédito por cliente.
- **Báscula y pantalla táctil.** Al escanear la etiqueta de la balanza el producto entra con su peso, y hay un teclado en pantalla para cajas sin teclado físico.
- **Cajeros que solo ven la caja.** Un usuario puede quedar limitado al punto de venta: entra directo y no ve el resto del sistema.
- **Precio con el impuesto incluido.** Si las etiquetas ya traen el IVA, el sistema lo desglosa sin cobrarlo dos veces. También suma transporte y embalaje, y redondea el total si el negocio lo pide.
- **El papel correcto en cada caja.** Se decide por venta, después por sucursal y después por el negocio, y una hoja de prueba confirma que el tiquete calza con la impresora.
- **Correos que no salieron, de un clic.** Si el correo del negocio falló, el historial anota cada comprobante pendiente y un botón se los manda a todos.
- **Supervisión de varias cajas.** El control de cajas muestra el dinero del día por sucursal y por cajero, avisa de los turnos que quedaron abiertos y permite cerrarlos ahí mismo.



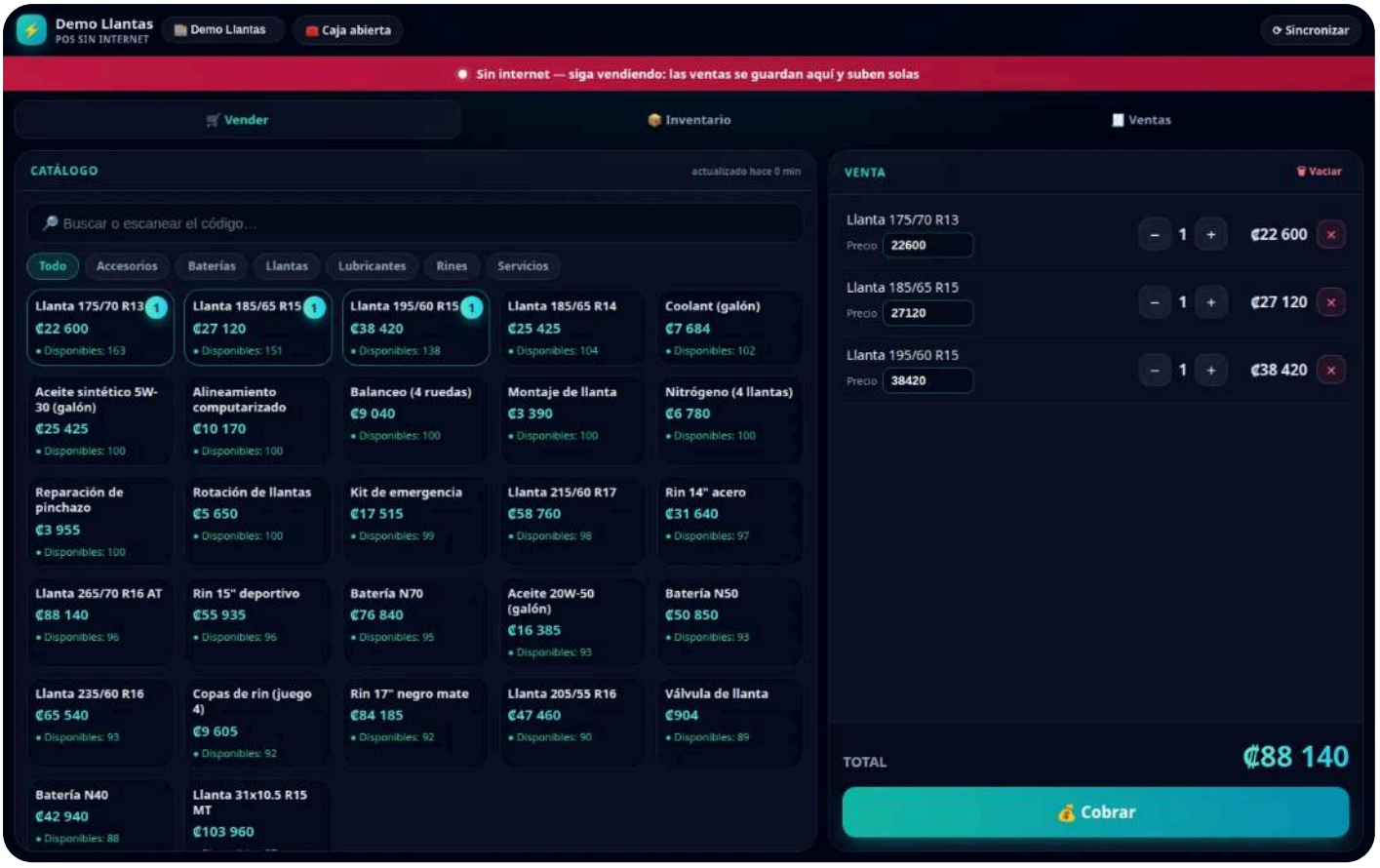
El cierre del turno: fondo, ventas, efectivo esperado, contado y diferencia

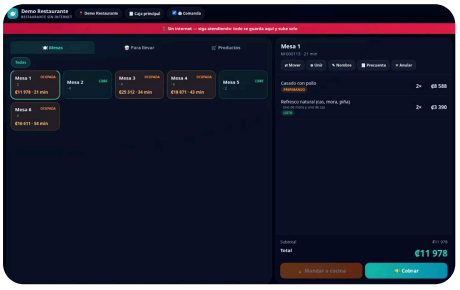
Para su cliente

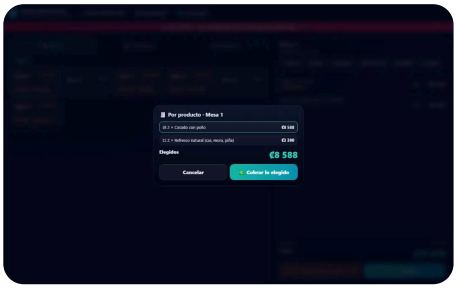
- **Su comprobante al momento,** impreso, en PDF, por correo (a todos los correos de su ficha) o por WhatsApp.
- **La cotización por escrito,** en una hoja formal que se lee bien en el celular.
- **Sus cuotas claras:** en el comprobante de una venta a crédito salen el saldo, el vencimiento y cada cuota con su fecha.

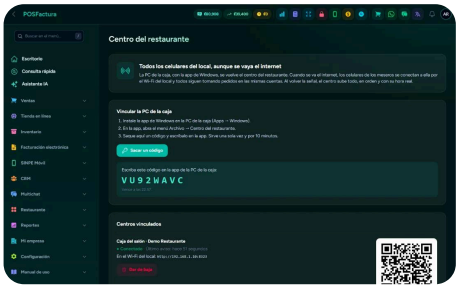
Funciona sin internet

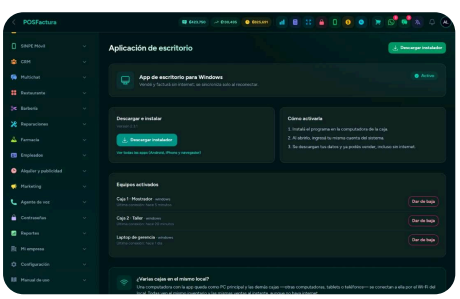
Si se cae la señal o el internet se pone lento, el negocio sigue vendiendo. Hay cinco formas de trabajar sin internet —la caja en el navegador, el restaurante, la app de Windows, las ventas en la calle y los pedidos sin señal— y todas suben lo hecho, con su hora real, cuando vuelve la conexión.

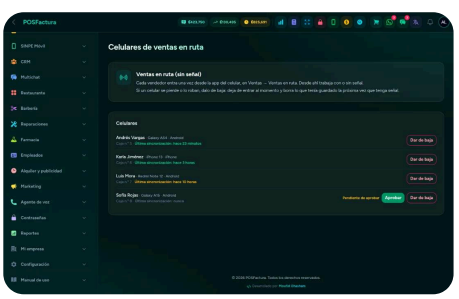


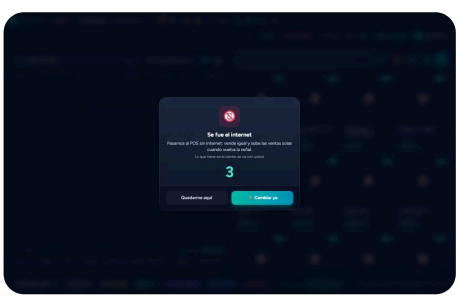






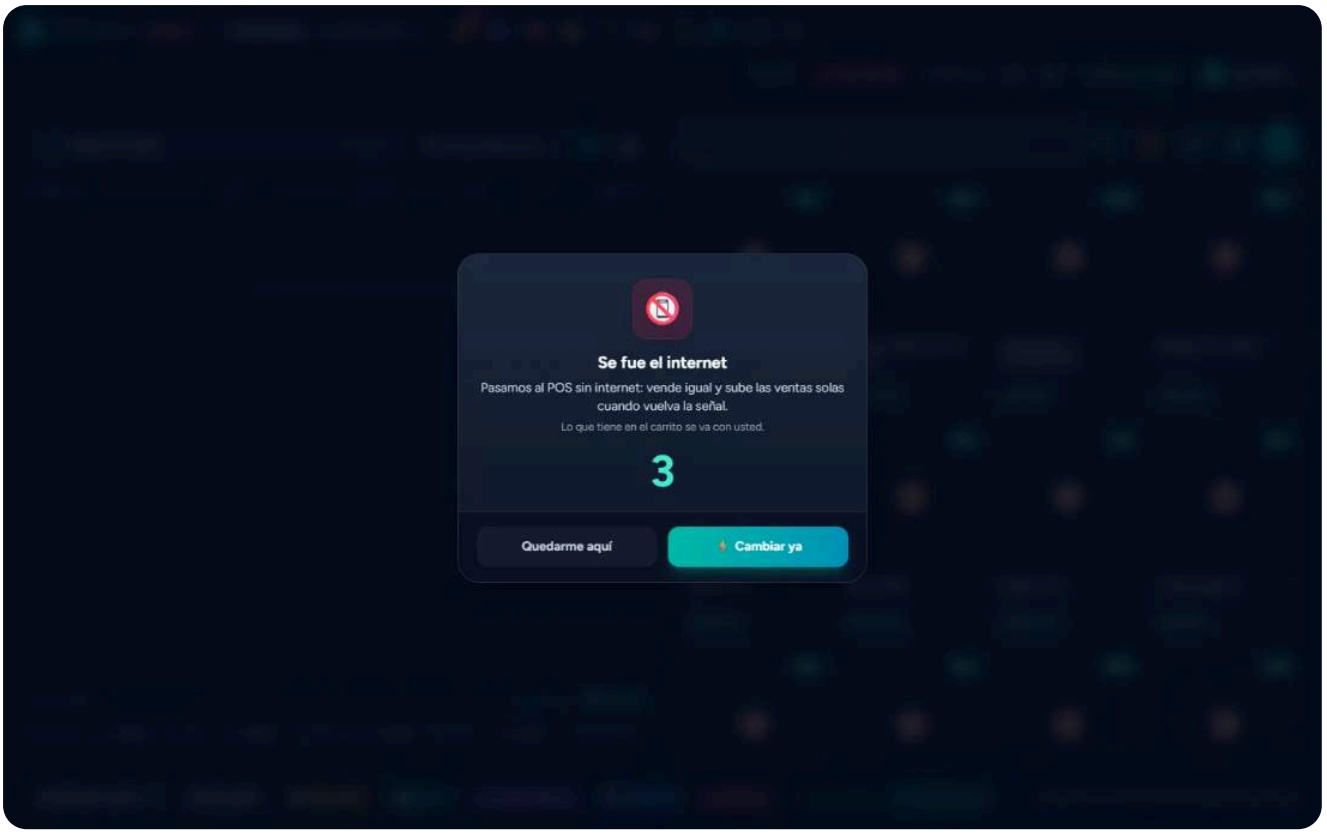






En muchos pueblos y carreteras el internet se cae varias veces al día, o anda tan lento que cobrar se vuelve imposible. Un sistema en la nube que se detiene sin señal obliga a volver al papel, y después alguien tiene que pasar a mano cada venta y cada factura. Este sistema está hecho para seguir trabajando: la venta no se detiene, el cliente se va con su comprobante y todo queda registrado y facturado en cuanto vuelve la conexión.

No hay una sola manera de quedarse sin internet, así que tampoco hay una sola solución: cada negocio usa la que le calza, o varias a la vez.



Cuando se va la señal, cualquier pantalla avisa y pasa sola a la caja sin internet

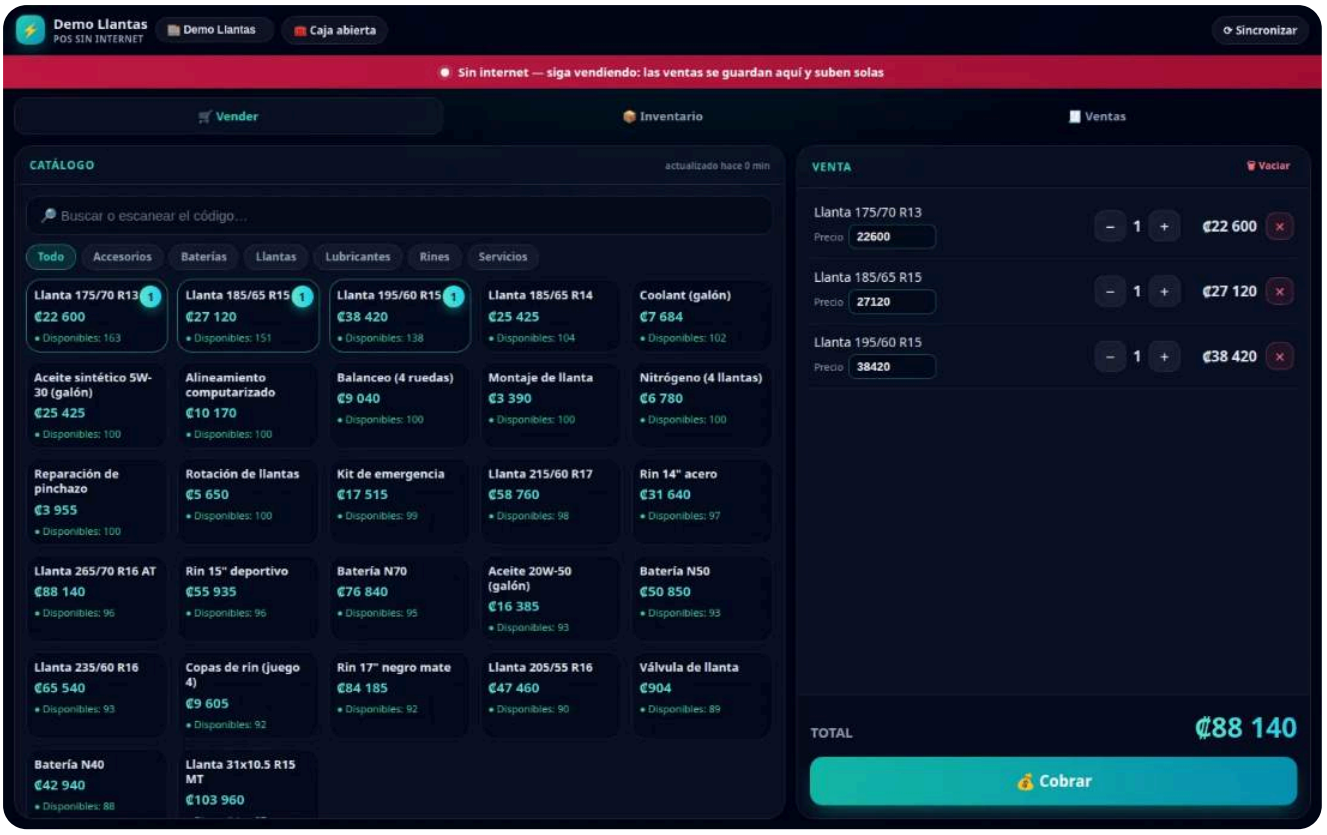
Cinco formas, según cómo trabaja su negocio

- **En el mostrador, sin instalar nada:** la caja sin internet del navegador, en cualquier computadora, tableta o celular.
- **En el restaurante o el café:** las mesas, los pedidos para llevar y la comanda siguen funcionando sin señal.
- **En la computadora de la caja:** la app de escritorio para Windows, con varias cajas conectadas por la red del local.
- **En la calle:** «Ventas en ruta» en el celular del vendedor, que vende, factura, cobra y entrega donde no hay señal.

- **Tomando pedidos:** el vendedor anota el pedido sin señal y entra al sistema como orden de pedido.

1. La caja sin internet, en el navegador

La forma más simple: no se instala nada. Mientras hay internet, cualquier pantalla del sistema la deja preparada en el aparato —la página, el catálogo y los clientes—, y cuando la señal se va el cajero sigue vendiendo en ella.



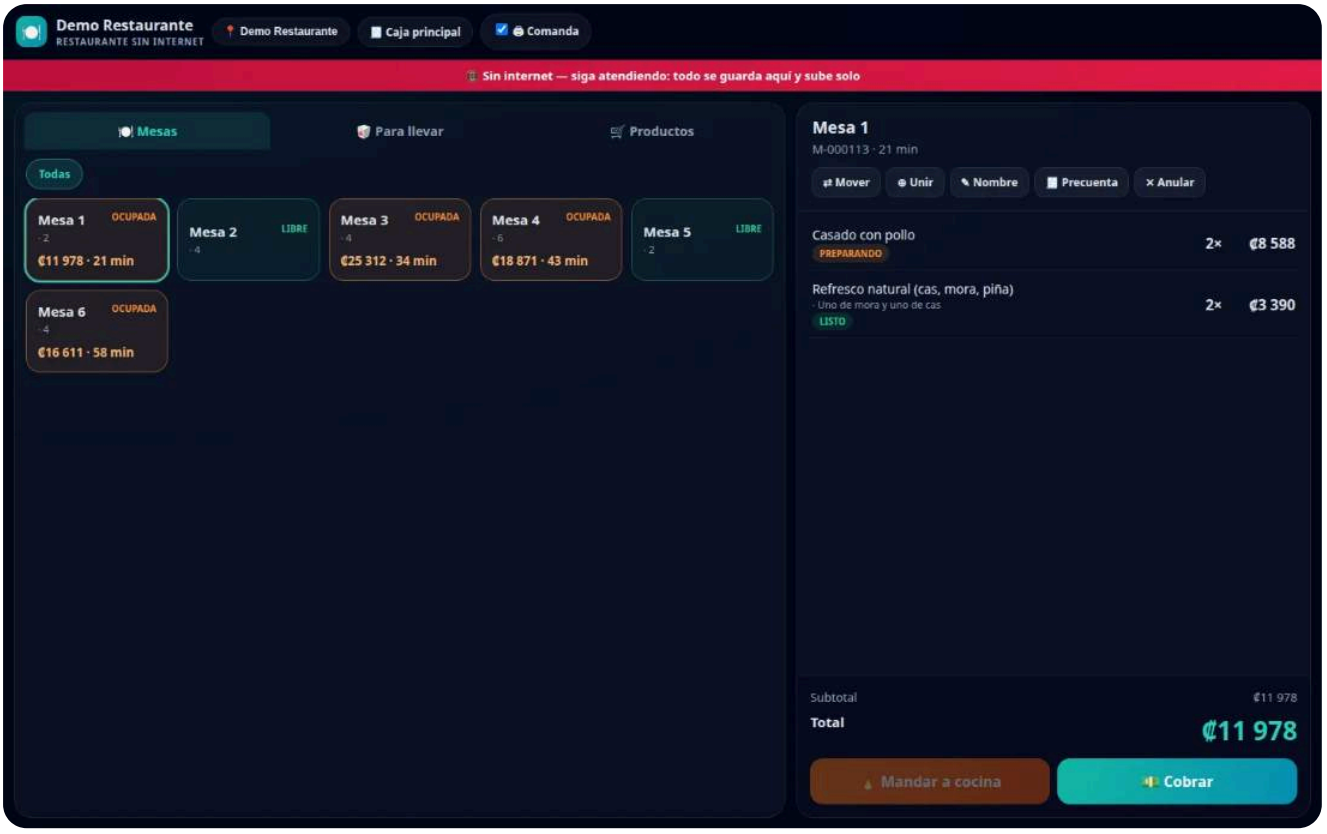
La caja sin internet: catálogo, carrito y cobro, con el aviso de que las ventas se guardan en el aparato

- **Pasa sola.** Si se va la señal, o si el internet se pone tan lento que el sistema tarda en responder, la caja o las mesas avisan «Se fue el internet» y en cinco segundos abre la caja sin internet, con lo que había en el carrito. El cajero puede elegir «Quedarme aquí» o «Cambiar ya».
- **Sin perder lo que se está digitando.** Fuera de la caja y las mesas la pantalla no se mueve: una banda avisa que se fue el internet y que lo digitado —una compra grande, un producto, un cliente— sigue ahí para guardarlo cuando vuelva la señal. La caja sin internet queda a un botón.
- **Vuelve sola.** Apenas el internet responde y las ventas pendientes subieron, la caja regresa a la pantalla completa.
- **Vende igual que siempre.** Catálogo con fotos y categorías, lector de código de barras, varias formas de pago en la misma venta, vuelto en la moneda del negocio y precio que se puede cambiar con permiso.

- **Tiquete, factura o documento interno.** Se elige el comprobante como en la caja normal. La factura lleva el nombre, la cédula y el teléfono del cliente; se emite ante Hacienda al sincronizar, con la hora real de la venta, y le llega al cliente por WhatsApp.
- **Lista en todas las cajas.** El botón ⚡ está en la caja, en las mesas del restaurante o café y en el alquiler por tiempo, y abre la caja rápida también a propósito, para computadoras lentas o conexiones flojas. Si un equipo nunca entró con internet, lo dice claro en vez de mostrar un botón que no funcionaría.

2. El restaurante sin internet

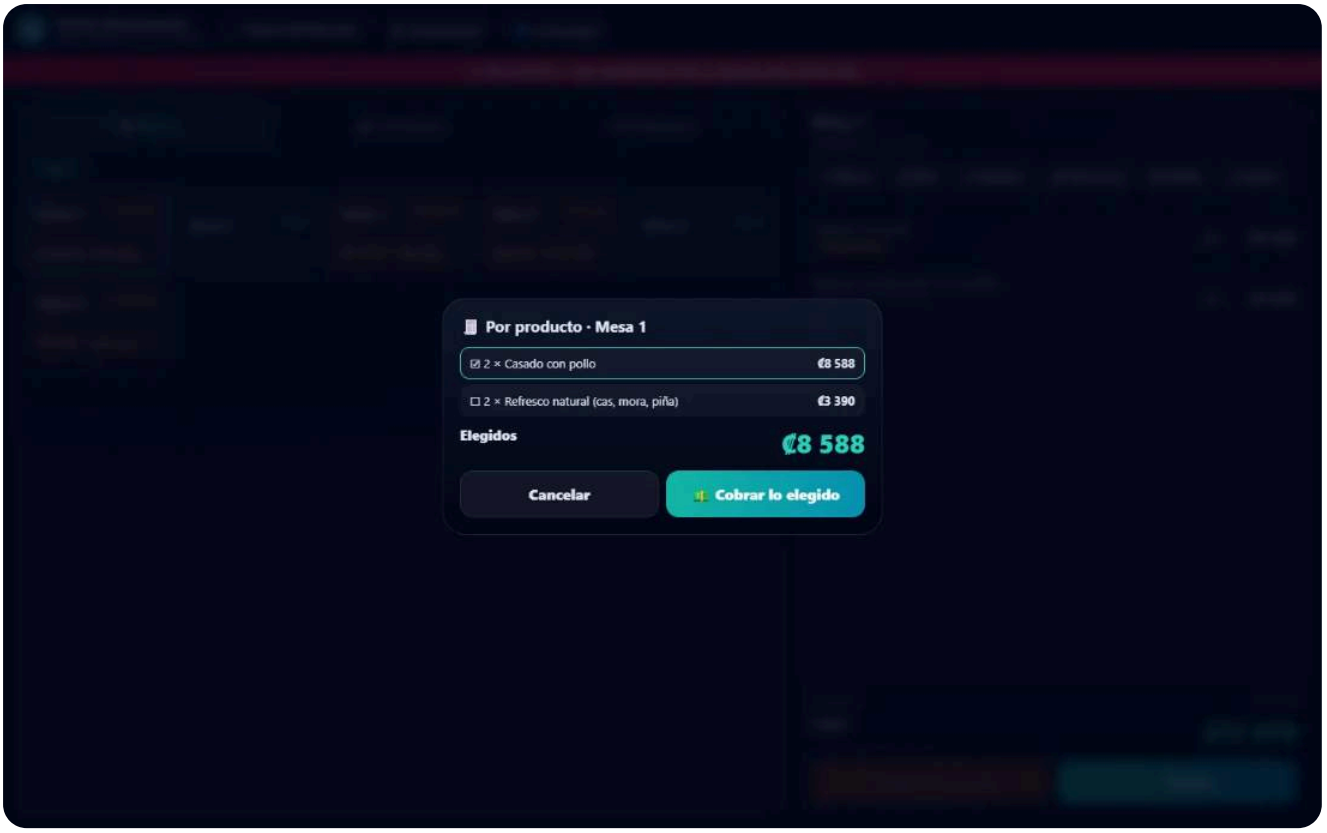
Las mesas pasan solas al restaurante sin internet, con las cuentas que ya estaban abiertas.



El restaurante sin internet: las mesas y su cuenta, aunque no haya señal

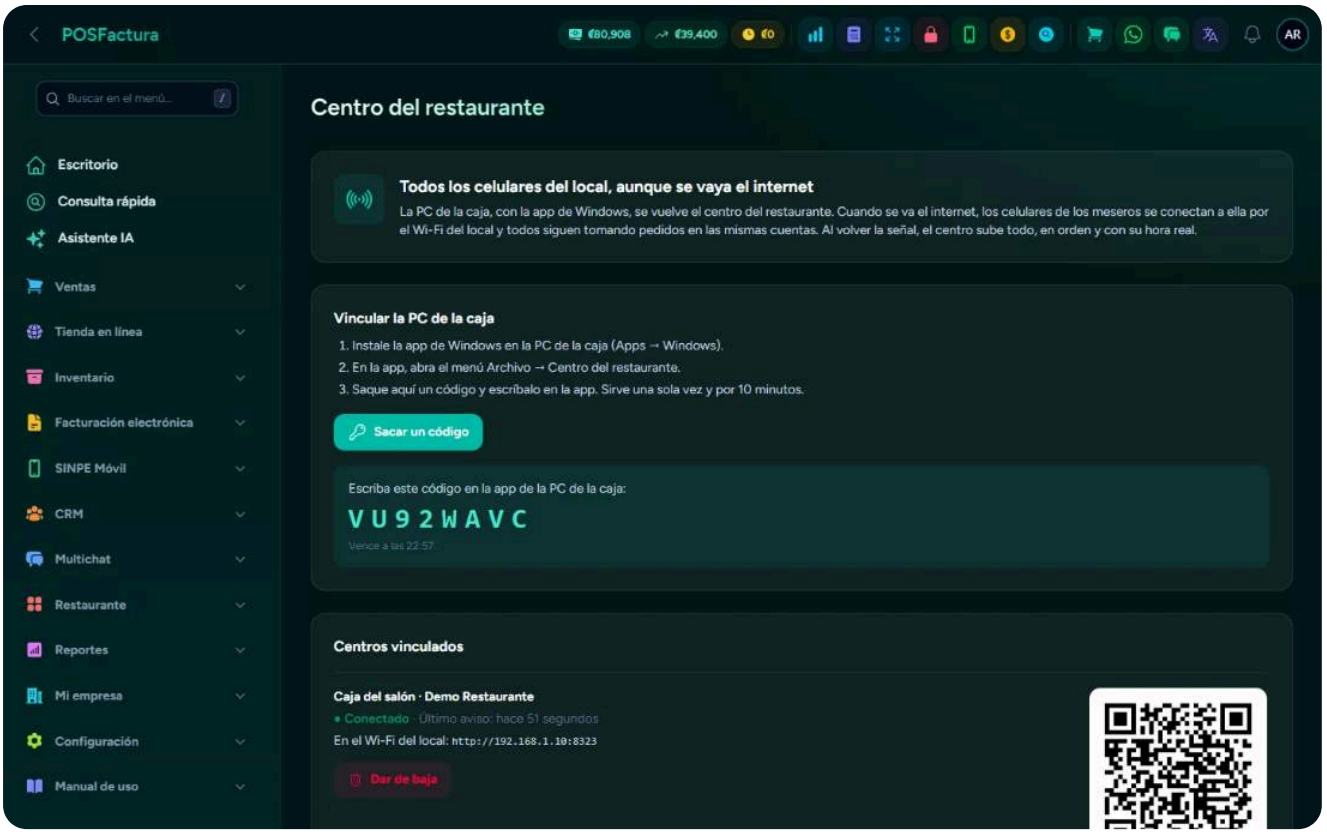
- **Mesas, para llevar y productos** en la misma cuenta, con extras y la comanda impresa al momento.
- **Cobro con varias formas de pago** y, donde el negocio trabaja con dos monedas, en dólares y bolívares con la tasa del día.
- **Una caja registra, los meseros consultan.** Una sola caja escribe y los celulares de los meseros miran las cuentas.
- **Al volver la señal**, el sistema repite cada acción en orden y con su hora real, sin cobrar nada dos veces.

- **Dividir la cuenta sin internet:** por producto, cada uno con su comprobante, o en partes iguales, una parte a la vez y cada una con su forma de pago.



Dividir la cuenta sin internet: los platos de una persona, cobrados aparte

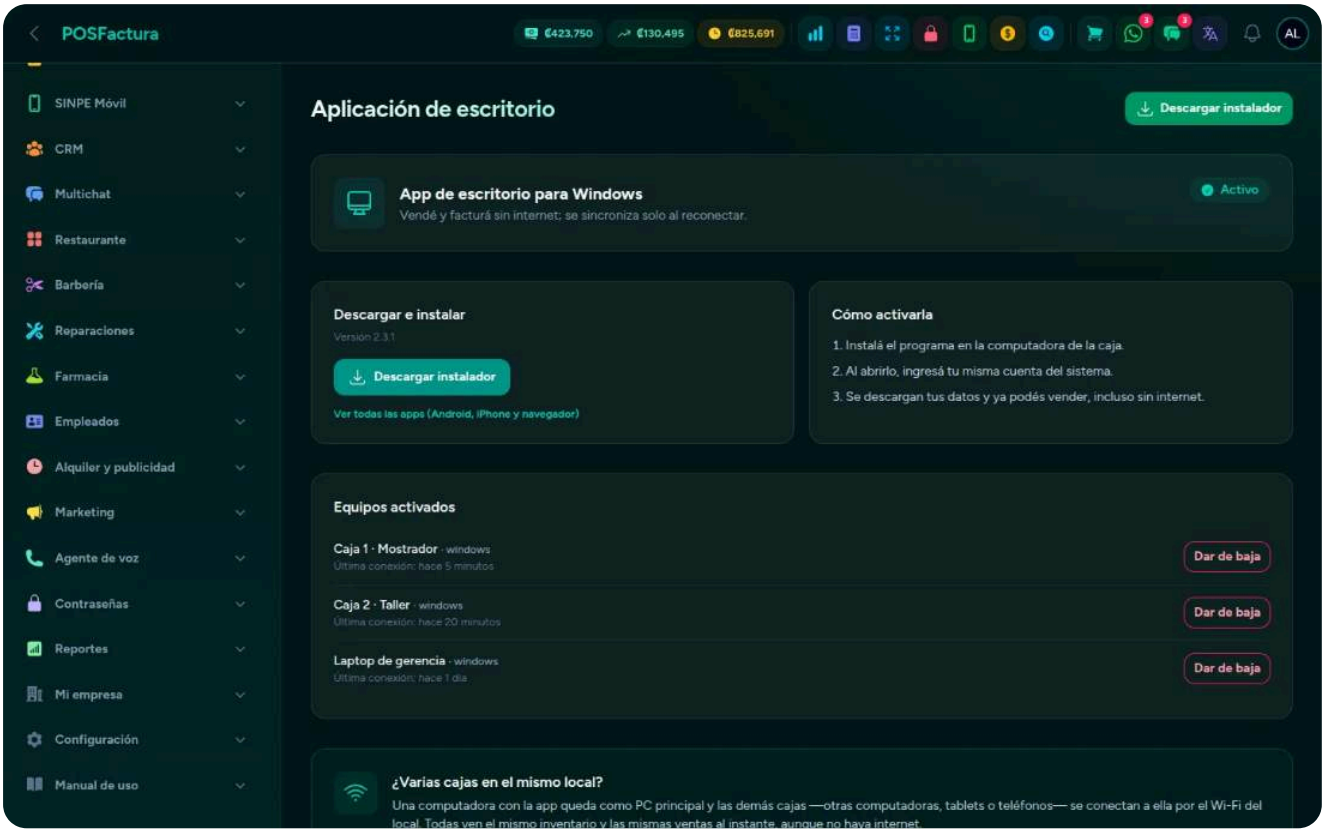
- **Todos los celulares, aunque se vaya el internet:** la PC de la caja se vuelve el centro del restaurante. Los meseros se conectan a ella por el Wi-Fi del local, todos escriben en las mismas cuentas y el centro sube todo en orden al volver la señal.



El centro del restaurante: la PC de la caja junta los celulares del local

3. La app de escritorio para Windows

Para el local con varias cajas, o con un internet que no aguanta una tarde entera.



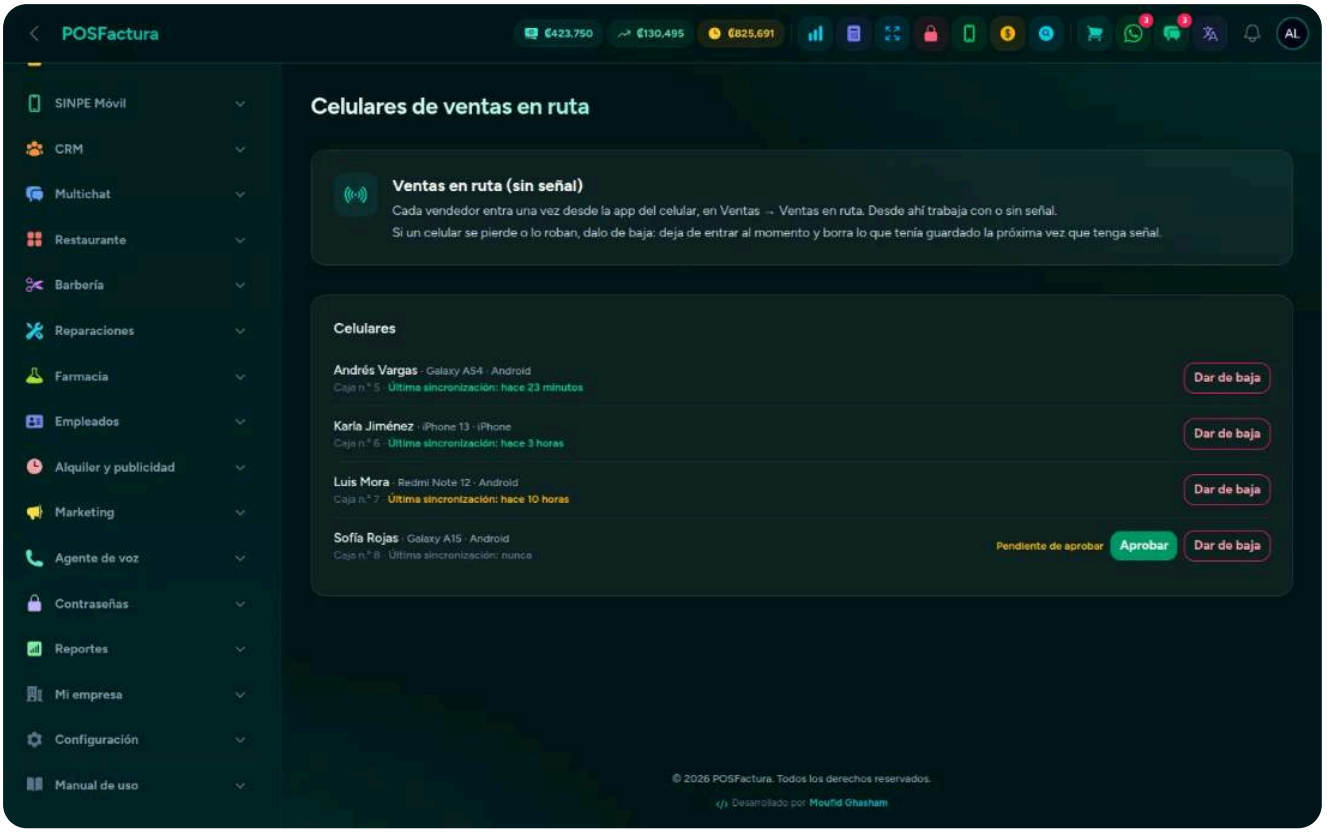
La app de escritorio en el sistema: las cajas activadas y su última conexión

- **Vende y factura sin internet**, con el certificado de la sucursal, y se pone al día sola al reconectar.
- **Varias cajas en la red del local.** Una computadora queda como principal y las demás se conectan a ella por el WiFi o el cable: todas ven el mismo inventario y las mismas ventas al instante, aunque no haya internet. Una tableta o un celular se suma escaneando un QR.
- **Cada caja con su numeración** para Hacienda: los consecutivos nunca chocan, aunque vendan todas a la vez.
- **Equipos bajo control.** Desde el sistema se ven las cajas activadas y su última conexión, y se da de baja una computadora vieja o perdida.

Las pantallas de la red local (la computadora principal y las cajas conectadas a ella) viven dentro de la app instalada; aquí se muestra lo que se administra desde el sistema.

4. Ventas en ruta, desde el celular

Para el vendedor que pasa el día en la calle, donde la señal va y viene. Funciona dentro de la app del sistema para Android y iPhone.



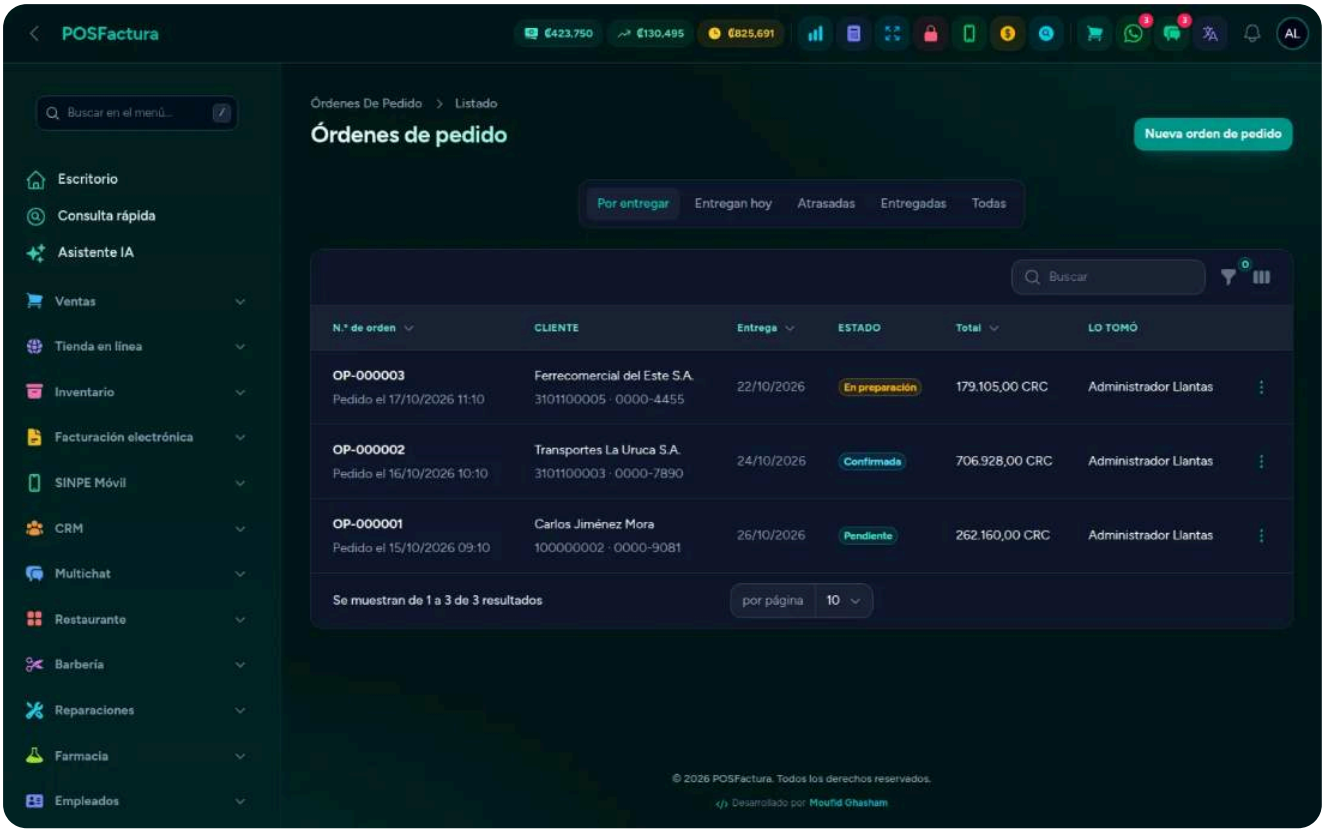
Celulares de ventas en ruta: cada vendedor, su caja y cuándo sincronizó por última vez

- **Vende, factura, cobra y entrega sin señal.** El comprobante se arma y se firma en el celular en el momento de la venta, y sale a Hacienda cuando vuelve la conexión.
- **Cobra abonos** a las cuentas a crédito de sus clientes, también sin señal.

- **El cliente se lleva su comprobante,** impreso en una impresora portátil Bluetooth o compartido por WhatsApp.
- **Los precios de cada cliente.** El vendedor lleva en el celular los clientes, los productos y las listas de precio.
- **Seguro si se pierde.** Los datos van cifrados en el celular y se abren con un PIN. Un administrador aprueba cada celular nuevo y, si uno se pierde, lo da de baja: la próxima vez que tenga señal se borra lo que tenía guardado.
- **Nadie sale desactualizado.** El negocio decide después de cuántas horas sin sincronizar el celular avisa y después de cuántas deja de vender.
- **Nada se rechaza en la calle.** Lo que no cuadraba —un descuento sin permiso, un crédito que pasó el límite— entra igual y queda en «Ventas en ruta: para revisar».

5. Pedidos sin señal

El vendedor toma el pedido aunque no tenga señal, y se entrega y factura después.



Los pedidos tomados en la calle llegan como órdenes de pedido

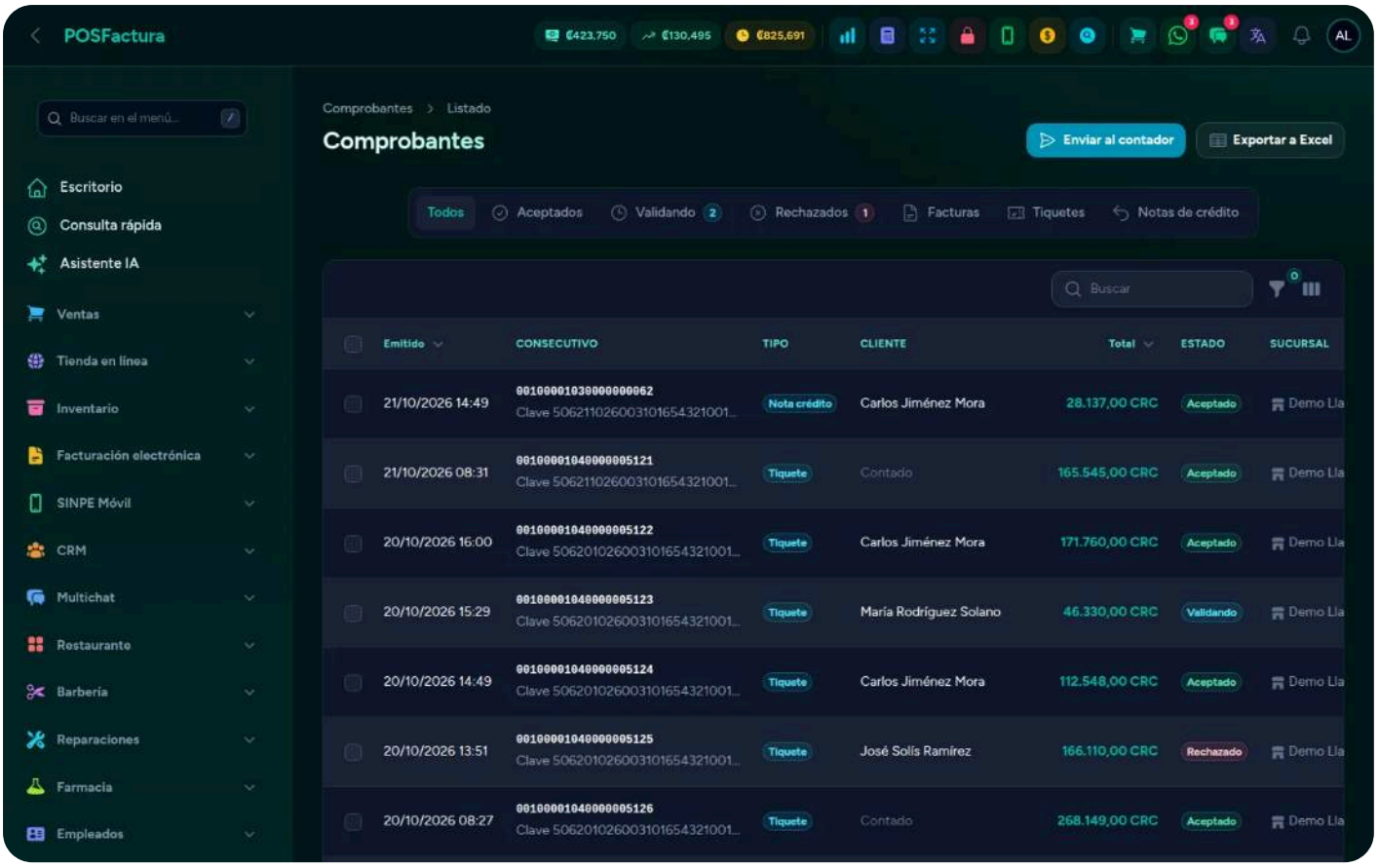
- **«Guardar como pedido»** en el mismo celular, con el cliente, los productos, la fecha de entrega y una nota.
- **No cobra ni descuenta existencia:** se factura al entregar. Por eso se puede tomar aunque el celular todavía no esté listo para facturar.
- **El número sale al sincronizar**, y el pedido aparece en las órdenes de pedido del negocio.

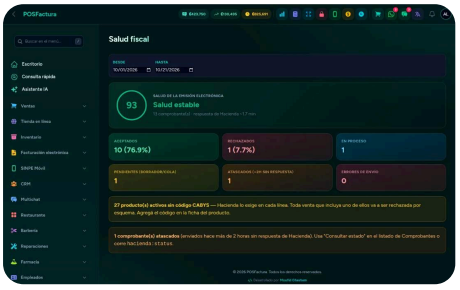
Lo que tienen en común

- **La hora real de la venta.** Lo que se vendió a las 10 de la mañana queda a las 10, aunque suba a las 3 de la tarde: el arqueo del turno no se descuadra.
- **Nada se pierde.** Cada venta queda guardada en el aparato y se reintenta sola hasta que entra. Si el servidor la rechaza, queda a la vista para reintentarla o revisarla.
- **Sin duplicados.** Cada venta viaja con su propio número de aparato; si se manda dos veces, el sistema la reconoce y no la registra otra vez.
- **Numeración en orden.** En la caja del navegador el número lo pone el servidor al recibir la venta; la app de escritorio y cada celular tienen su propia caja ante Hacienda. No hay saltos ni números repetidos entre aparatos.
- **Los clientes en el bolsillo.** La lista de clientes queda guardada en el aparato; se busca por nombre, cédula o teléfono, y los clientes nuevos creados sin internet quedan para la siguiente venta.

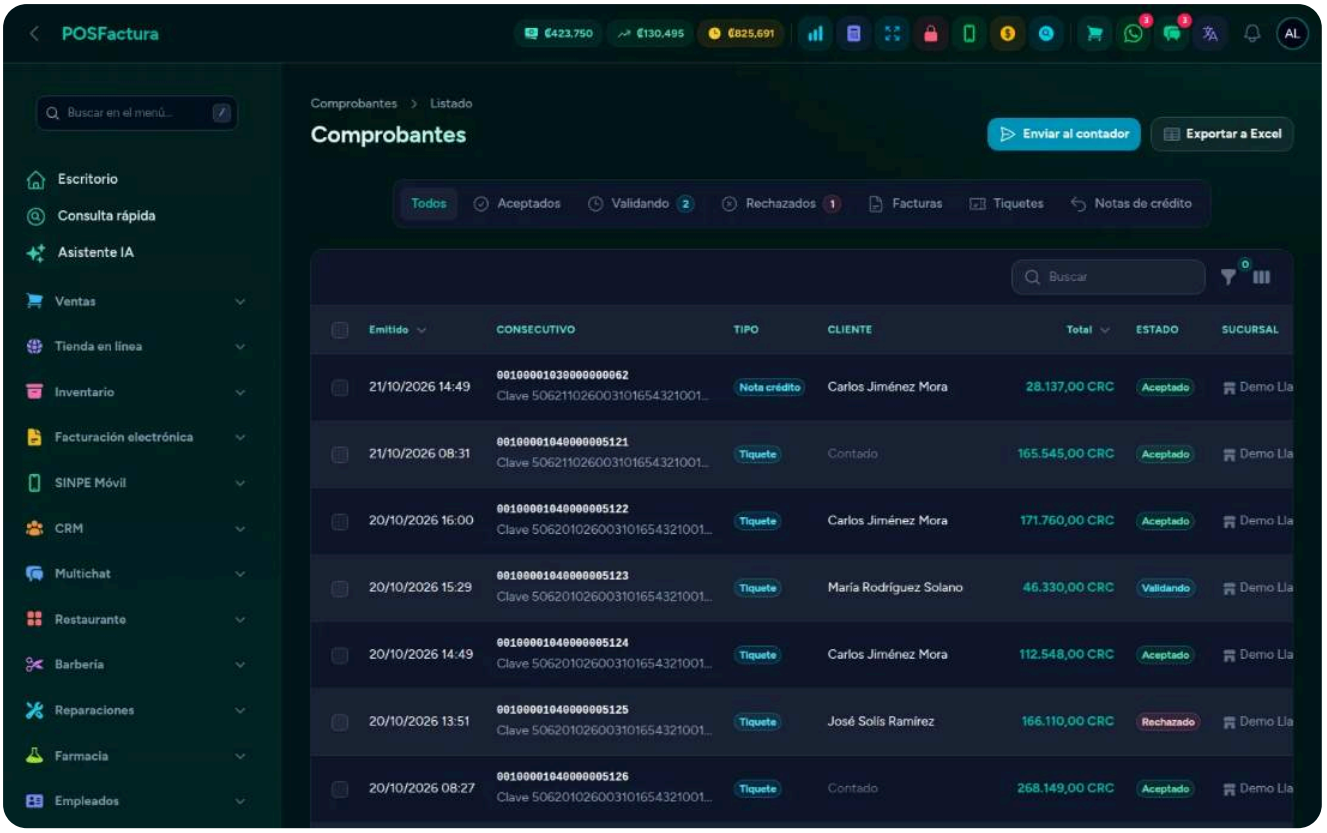
Factura electrónica

Todos los comprobantes electrónicos de Hacienda de Costa Rica, emitidos desde la caja sin pasos extra, con el certificado de cada sucursal. Y del otro lado, las facturas de sus proveedores recibidas, respondidas y listas para el contador.





Facturar con Hacienda no debería frenar la caja ni quitarle tiempo al dueño. Hoy muchos negocios pierden horas con comprobantes rechazados que nadie revisa, consecutivos que chocan, tiquetes que el cliente después quiere a su nombre y un contador que pide los XML a fin de mes. Este módulo emite cada comprobante solo, al cobrar, lo envía a Hacienda en segundo plano, le avisa qué hay que corregir cuando algo sale mal, recibe las facturas de sus proveedores y le manda al contador el paquete del mes sin que nadie tenga que acordarse.

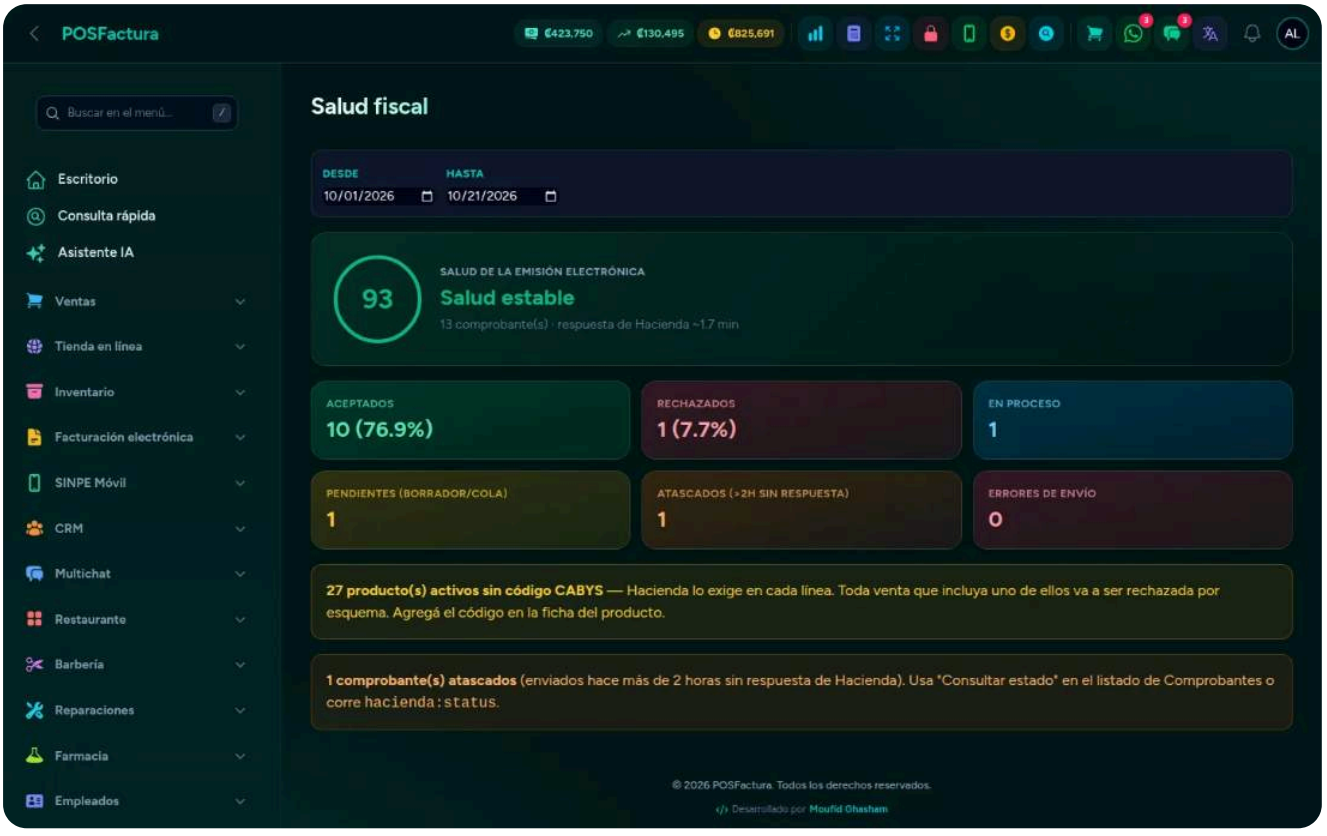


Los comprobantes emitidos con su estado ante Hacienda

Lo principal

- **Todos los comprobantes.** Factura electrónica, tiquete electrónico, nota de crédito, nota de débito, factura electrónica de compra y recibo electrónico de pago, cada uno con su clave, su consecutivo y su XML firmado.
- **Desde la caja, sin pasos extra.** Se cobra en el punto de venta y el sistema firma, envía y le manda el comprobante al cliente. Si Hacienda está lenta o caída, la venta ya quedó hecha y el comprobante sale solo apenas responda.
- **Un certificado por sucursal.** Cada sucursal tiene su certificado, su PIN, sus credenciales y su actividad económica. Dos pruebas antes de vender: que el certificado abre y hasta cuándo vence, y que la conexión con Hacienda funciona.

- **Todo a la vista.** En **Comprobantes** se ve cada documento con su estado (aceptado, en proceso, pendiente o rechazado), el PDF, el XML y el mensaje exacto de Hacienda, con acciones para enviar o consultar de uno en uno o en lote.
- **Convertir un tiquete en factura.** Si el cliente vuelve pidiendo la factura a su nombre, se emite desde el tiquete con sus datos, sin volver a cobrar ni mover inventario.
- **Notas de crédito y de débito.** La devolución emite la nota de crédito sola; también se puede emitir para anular un comprobante o corregir el monto. La nota de débito cobra un cargo sobre una factura ya emitida y, si se quiere, lo suma a la cuenta del cliente.
- **Factura electrónica de compra.** Respalda lo que se le compra a quien no factura electrónicamente (un productor, un régimen especial o un proveedor del exterior), con el proveedor como emisor. No cuenta como venta en los reportes.
- **Recibo electrónico de pago.** Para las ventas a crédito cuyo IVA se declara al cobrar: cada abono emite solo su recibo, con referencia a la factura.
- **Las facturas de sus proveedores.** El sistema lee el buzón donde le llegan, saca los XML solo (o se suben a mano) y desde ahí se aceptan, se aceptan en parte o se rechazan ante Hacienda con el mensaje firmado. Los correos quedan guardados con sus adjuntos, aunque no traigan factura.
- **Salud fiscal.** Un vistazo diario a cuántos comprobantes están aceptados, rechazados y pendientes, para resolverlos antes de que se vuelvan un problema de fin de mes.



La salud fiscal: aceptados, rechazados y pendientes del período

- **Reportes fiscales.** El IVA cobrado en ventas, el IVA de las compras aceptadas y la diferencia a pagar, con las ventas electrónicas separadas de las internas.
- **El contador recibe todo solo.** Se registran uno o varios contadores, cada uno con su correo y su día del mes: ese día les llega el mes anterior completo, con los libros de ventas y de compras en Excel y los comprobantes. El contador también tiene su propio panel para consultar.
- **CABYS sin dolores de cabeza.** El código se busca por nombre al crear el producto. El **Reporte CABYS** muestra qué productos no lo tienen o lo tienen mal, lo completa desde la categoría y lo revisa contra Hacienda.
- **Auditoría de IVA.** Compara el IVA con que se vende cada producto contra el que Hacienda le asigna a su CABYS, y separa lo que se cobra de menos de lo que se le cobra de más al cliente.
- **Exoneraciones oficiales.** Con los catálogos de Hacienda y verificación de la autorización desde la caja.

Los detalles que marcan la diferencia

- **El consecutivo repetido se arregla solo.** Si Hacienda dice que ese número ya existe, el sistema toma el siguiente libre de la serie y lo reenvía, hasta tres veces. Los comprobantes de más de tres días no reviven solos: eso lo decide el negocio con su contador.
- **Reemitir con cuidado.** La ventana muestra el motivo del rechazo y pide confirmar que la causa ya se corrigió, para no quemar otro consecutivo.
- **La venta que nunca llegó a Hacienda.** Un informe junta las ventas cobradas cuyo comprobante no salió, cuánta plata representan y **qué hay que corregir** (casi siempre un producto sin CABYS): al arreglar el dato, salen solas. Incluye las ventas viejas, aunque el rango sea de hoy.
- **La cédula mal digitada no pasa.** La factura se frena diciendo cuántos dígitos faltan; un tiquete sigue saliendo.
- **Llegar desde otro sistema sin reiniciar la numeración.** Se indica el próximo consecutivo de cada tipo de documento, y si la serie se desordena, un botón la devuelve a la que Hacienda acepta.
- **Terminal libre.** Si el mismo certificado se usa en otro programa, el sistema sugiere un terminal que no choque. Cada caja de escritorio recibe el suyo, para que los consecutivos nunca se repitan.
- **Notas de crédito sin trampas.** No se acredita más de lo que tenía la factura, ni se hace una nota de crédito sobre otra nota de crédito.

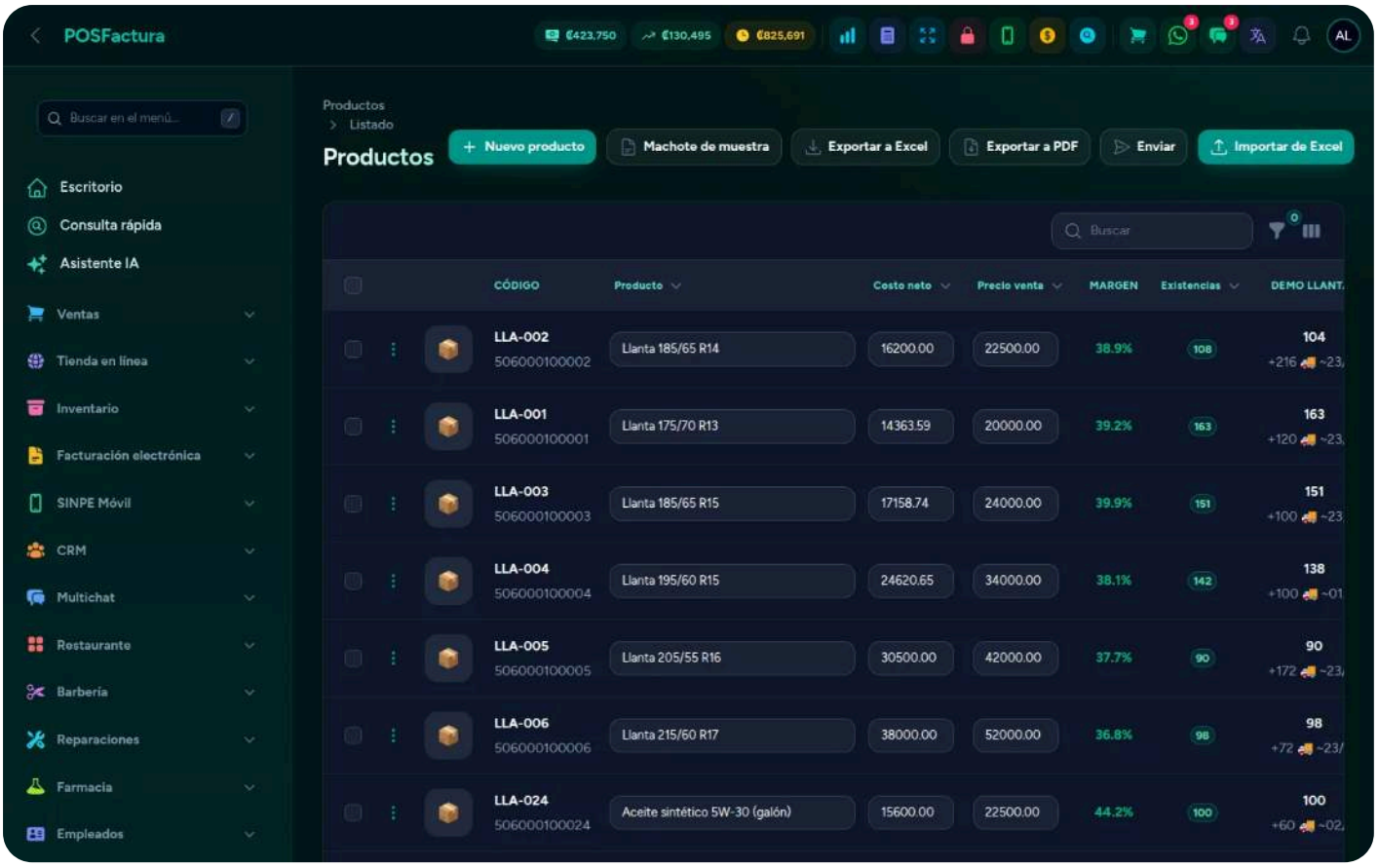
- **Las notas restan en los libros.** En el libro de ventas que recibe el contador salen en negativo y con su detalle, y en el resumen restan de las ventas y del IVA.
- **Los datos de Hacienda en el papel.** Clave, consecutivo, estado («Aceptado por Hacienda») y código QR; en la hoja A4 van en el encabezado, para que nunca queden en una segunda página.
- **El cliente recibe el comprobante aceptado.** El correo lleva el PDF y los dos XML; si el comprobante todavía está en proceso, el envío espera y sale al aceptarse.
- **Rechazos que no se reintentan a ciegas.** Lo que Hacienda rechazó en firme no se vuelve a mandar solo, y lo que quedó en proceso sin respuesta se cierra para no esperar para siempre.
- **Aceptación automática de facturas de proveedores.** El equipo de la plataforma la activa para su empresa si usted la pide, con días de espera: solo toca las facturas a nombre de su cédula, no los tiquetes ni lo que ya se respondió a mano.
- **Una factura recibida no entra dos veces,** aunque llegue en varios correos.
- **Archivos que no se adivinan.** Los comprobantes y reportes que se envían quedan guardados con un nombre imposible de adivinar, y el paquete del contador lleva el nombre de la empresa y las fechas.
- **Cada contador con sus empresas.** Un contador que lleva varios negocios elige en su panel cuál está revisando y nunca ve los datos de otro cliente que no sea suyo.

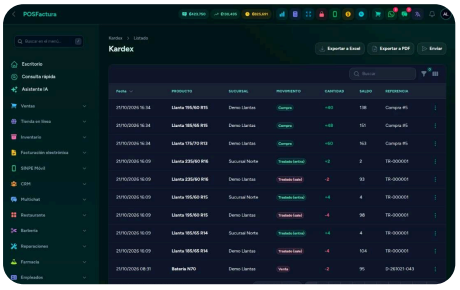
Para su cliente

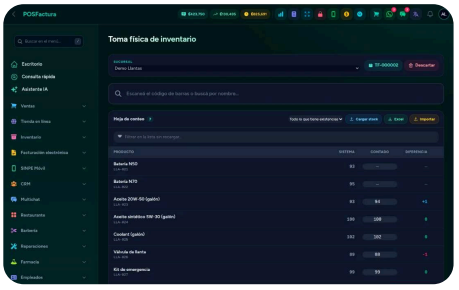
- **Su comprobante por correo o WhatsApp,** con el PDF y los XML, para respaldar su gasto.
- **Verificación con el QR.** Al escanearlo ve el comprobante en una página pública y puede descargar los XML.
- **La factura a su nombre aunque se haya ido con tiquete,** sin volver a pagar.

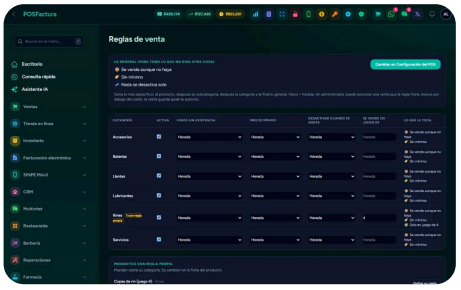
Inventario

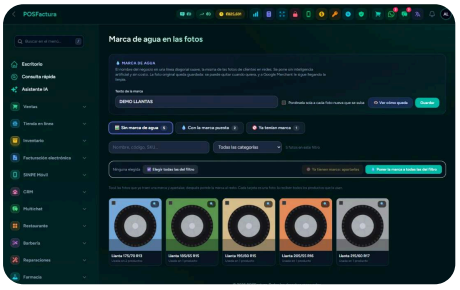
Las existencias exactas de cada sucursal, con kardex, traslados, toma física con escáner o Excel, etiquetas, listas de precio y alertas. Y la mercadería a consignación controlada aparte, hasta el pago al proveedor.



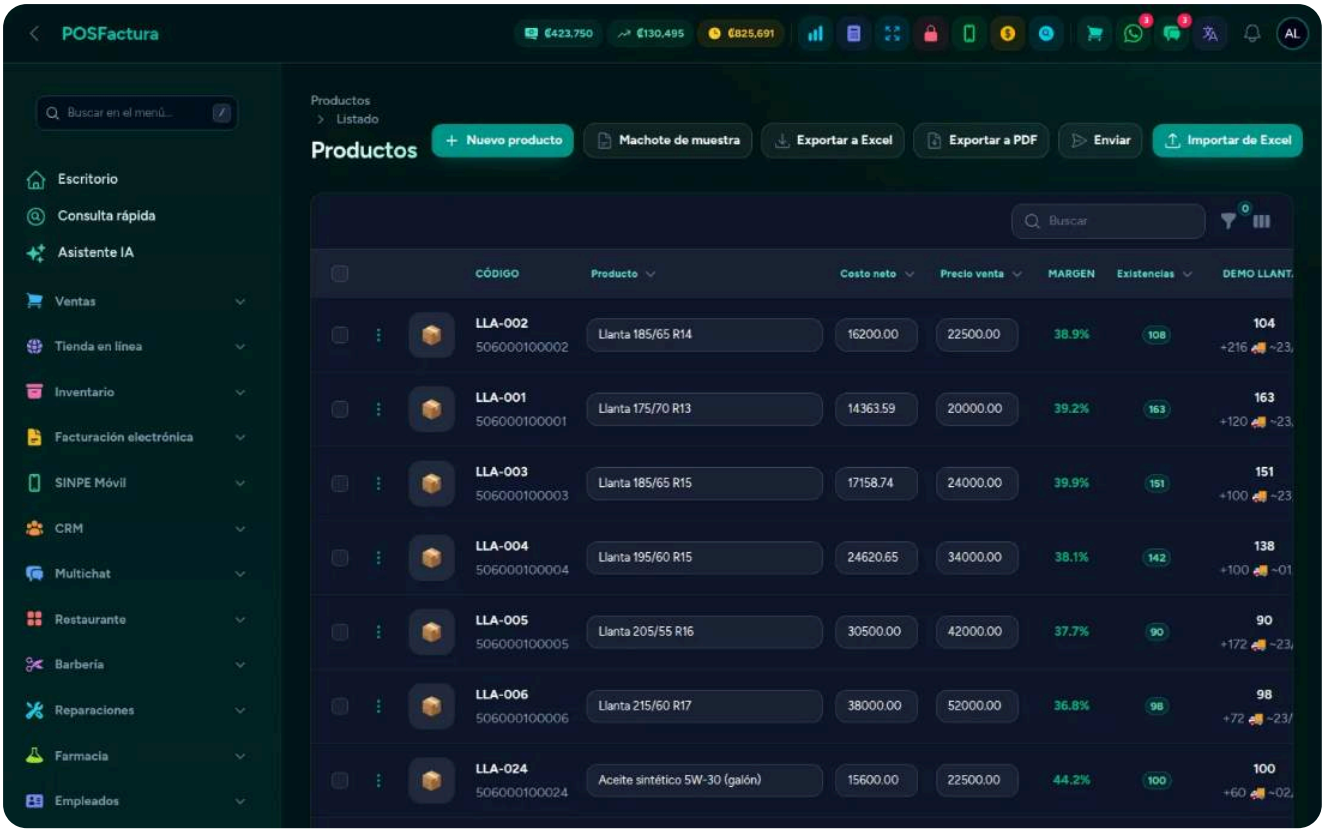








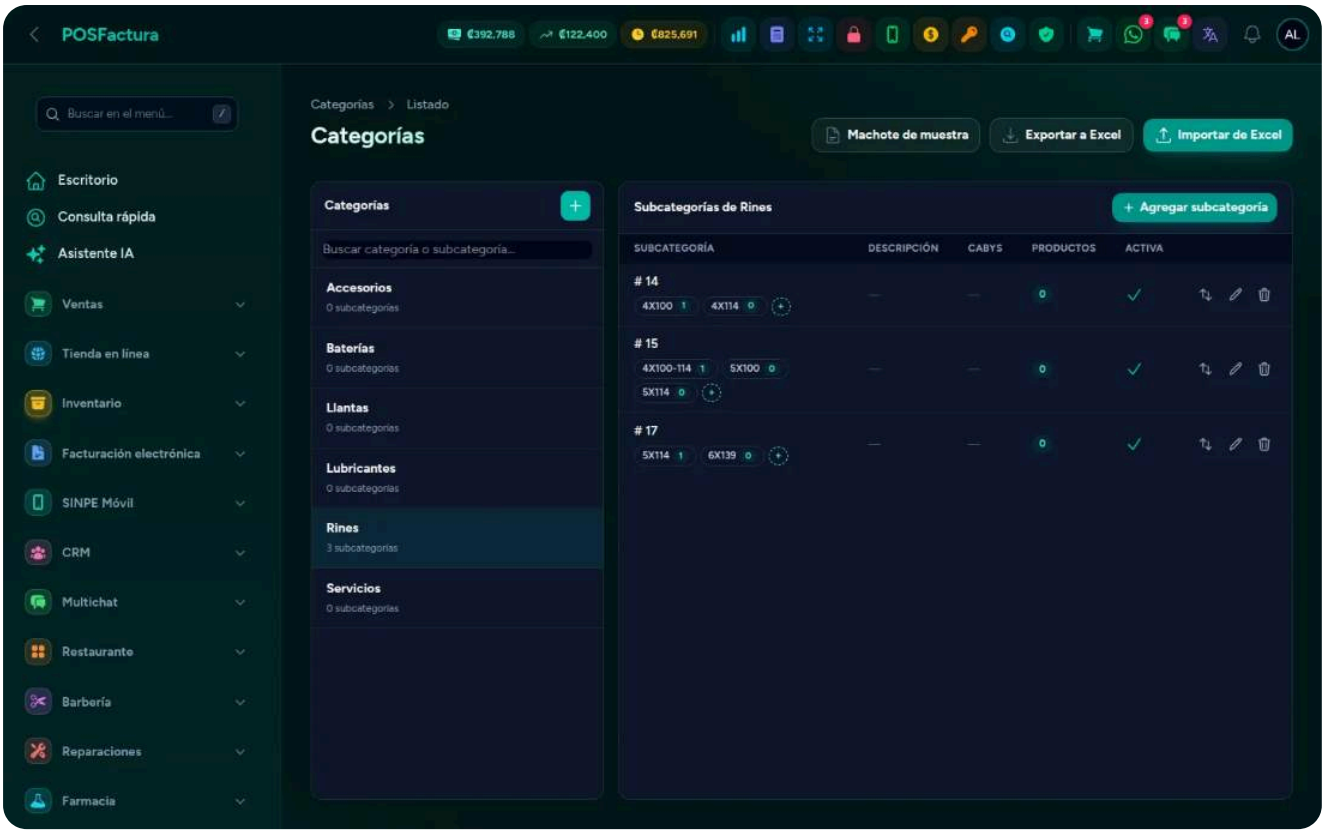
Un inventario que no cuadra cuesta dos veces: se pierde la venta del producto que el sistema decía que había y se compra de más lo que sobraba en la bodega. Este módulo lleva la existencia de cada producto en cada sucursal y deja el rastro de cada movimiento: quién vendió, quién ajustó, quién trasladó y por qué. Con el escáner, contar la bodega es cuestión de minutos, y los reportes dicen cuánta plata hay en estantería y cuánta está dormida.



El catálogo de productos con su precio y su existencia por sucursal

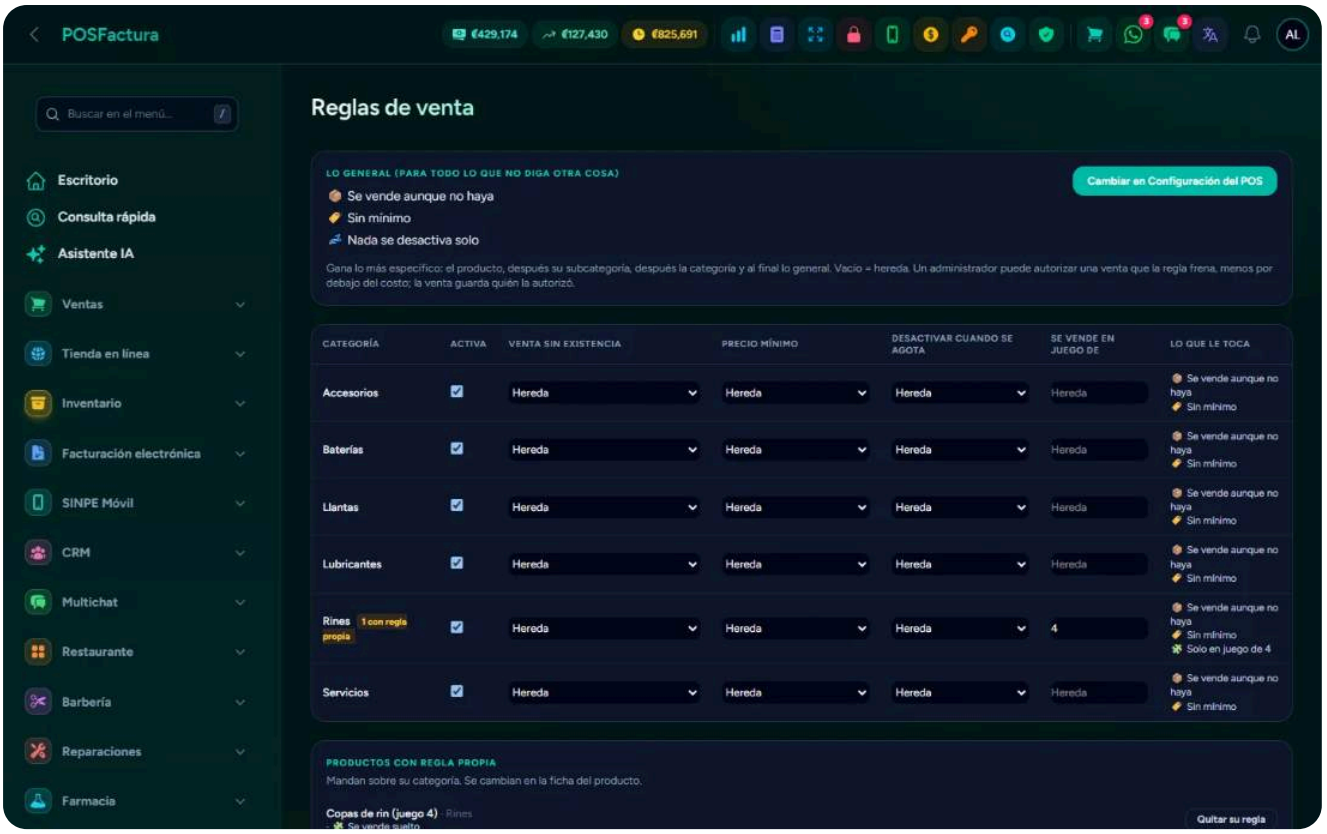
Lo principal

- **Una ficha completa por producto.** Categoría, marca, código interno, código de barras, unidad de medida, costo, precio, precio en dólares, tarifa de IVA, CABYS, foto y en qué sucursales se vende. Un producto se apaga sin borrarlo.
- **Categorías en tres niveles.** Categoría, subcategoría y una más adentro: en una llantera, Rines › # 15 › 4X100-114. Cada una se crea con un «+», hereda el CABYS de la de arriba, y un botón pasa de una vez los productos que estaban sueltos leyendo su nombre y su código, con las otras formas en que el proveedor lo escribe. Lo que no calza no se mueve: se avisa, con el botón para crear lo que falta.

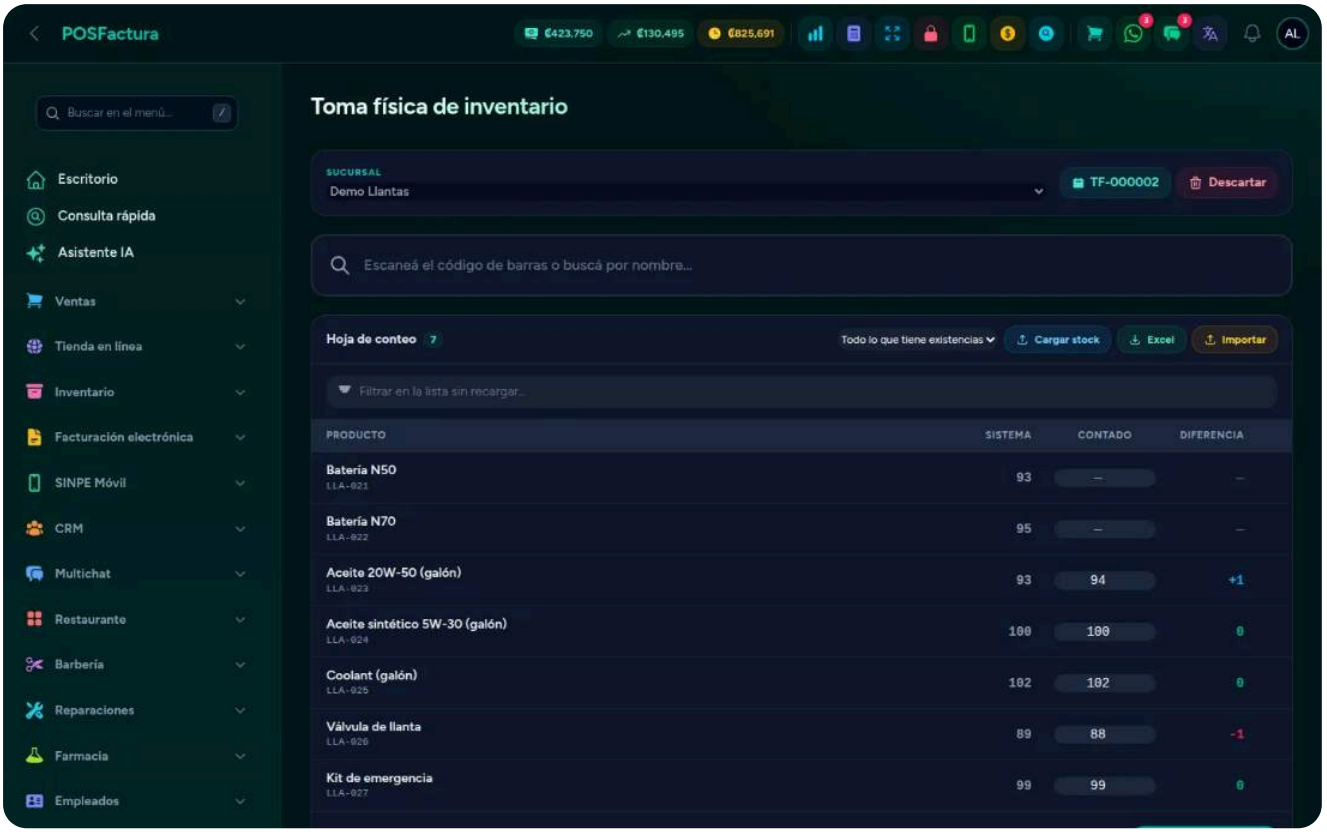


Las categorías con su tercer nivel: cada barrenación con cuántos productos tiene

- **Existencias por sucursal.** El mismo producto puede tener 8 en un local y 0 en otro. La consulta rápida, desde cualquier pantalla, dice cuánto hay, en qué sucursal, a qué precio y qué viene en camino.
- **Kardex de cada producto.** Cada entrada y salida con fecha, tipo, cantidad, usuario y el documento que la originó. Cuando alguien pregunta por qué hay 3 y no 5, la respuesta está ahí.
- **Ajustes con motivo.** Mermas, roturas, vencimientos o la carga inicial: se escribe lo contado, el sistema calcula la diferencia y cada línea lleva su motivo.
- **Traslados entre sucursales.** Baja en el origen y sube en el destino en el mismo movimiento, con su nota y su historial.
- **Toma física.** Con el escáner, buscando por nombre o descargando la hoja en Excel para contar sin conexión. Se cuenta todo o una familia a la vez, y se aplica de un solo golpe.
- **Reglas de venta.** Por categoría, subcategoría o producto, con herencia: qué no se vende sin existencia (o solo hasta lo que viene en camino), el precio mínimo (el del sistema, nunca bajo el costo o un descuento máximo) y qué se desactiva solo cuando se agota en todas las sucursales y vuelve al recibir la compra. Si una regla frena una venta, un administrador la autoriza con su clave y la venta guarda quién fue. Y lo que se vende **solo en juego** (los aros, de a 4): el POS agrega el juego entero y muestra su precio, vender menos pide la clave de un administrador, y la tienda, el bot y el agente de voz dan el precio del juego.



Las reglas de venta por categoría: sin existencia, precio mínimo, desactivar y venta en juego



La toma física: lo contado, lo que dice el sistema y la diferencia

- **Etiquetas con código de barras.** De una o varias facturas, compras o pedidos de importación, o de los productos que se marquen. Se escoge qué lleva cada una

(descripción, precio, barras, código, marca) y el tamaño: stickers, rollo, medidas propias o una hoja A4 normal en tiras para cortar.

- **Listas de precio.** Precio público, mayorista, distribuidor o de empleado, en una matriz donde se ve todo junto; cada lista se asigna a una sucursal o a un cliente, y en la caja el precio cambia solo.
- **Sugerencia de compra.** Lo que está en el mínimo o por debajo, por sucursal, con lo que hace falta pedir y el costo estimado. El inicio avisa cuántos productos hay por reponer.
- **Variantes.** Talla, color o medida, cada una con su precio, su costo y su stock; o variantes que solo cambian el precio (por ejemplo, a distintos plazos) y comparten la misma existencia.
- **Combos.** Un paquete de varios productos con su precio especial (como un 4×3 o un servicio de regalo): al venderlo se descuentan sus componentes.
- **Lotes, vencimientos y series.** Las compras crean lotes con su vencimiento y números de serie como el IMEI; al vender se usa la serie más vieja, y un informe muestra lo que está por vencer.
- **Reportes de inventario.** Valor al costo y a la venta, ganancia potencial, valoración por categoría y la lista de lo que lleva 3, 6 o 12 meses sin venderse.
- **Alertas de movimientos.** Por WhatsApp o correo: ajustes, traslados, stock mínimo alcanzado, producto agotado, cambios de precio y más, cada aviso se enciende por separado.
- **Mercadería a consignación (complemento).** La que un proveedor deja para vender y se le paga solo lo vendido: entra al stock sin ser deuda, cada venta anota lo que se le debe y el corte se hace cuando el negocio quiera.
- **Chatarra que no se pierde.** Cada batería vieja que entra por el canje suma en su sucursal. Se cuenta con un botón, y cuando el proveedor la recoge se copia su boleta: sale del inventario y el monto se rebaja de lo que se le debe.

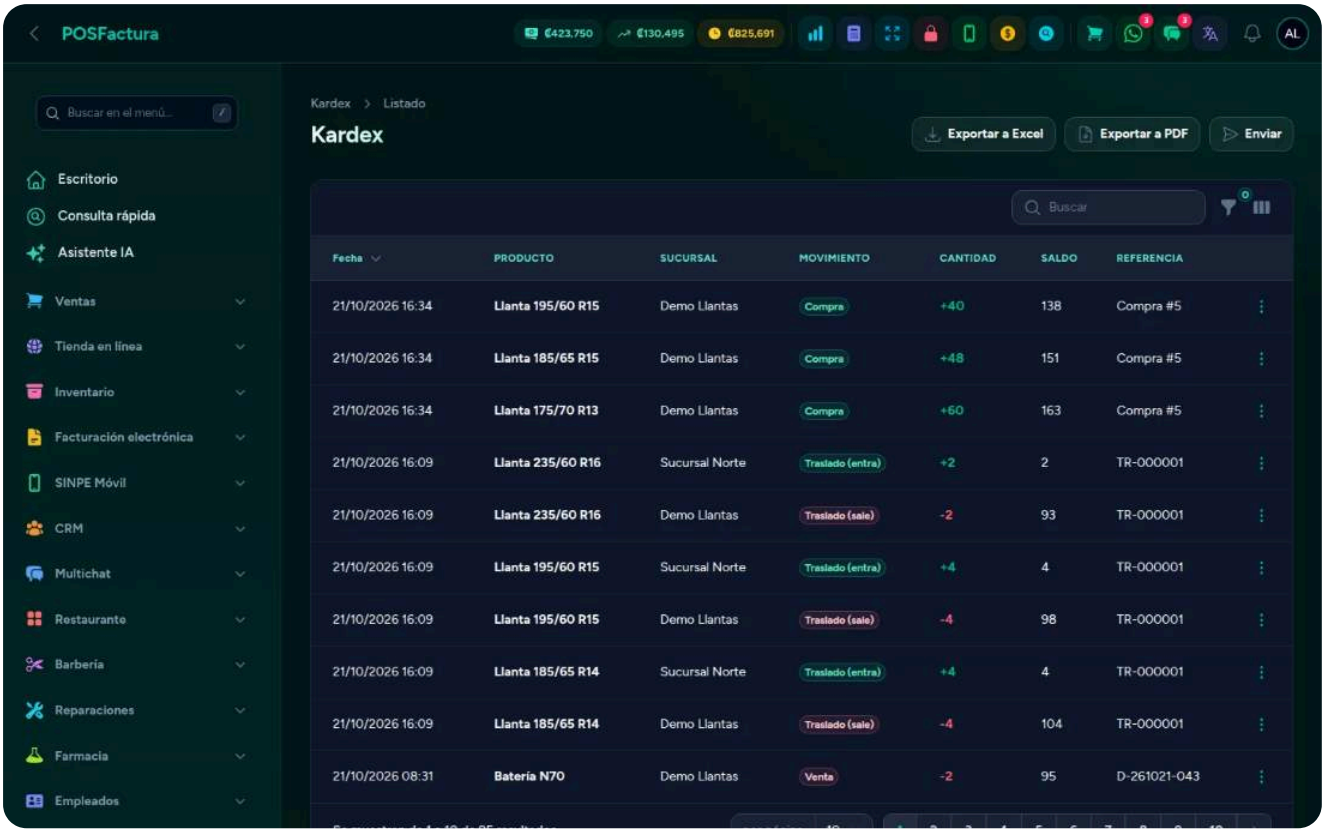
Los detalles que marcan la diferencia

- **Lo que no hay no se traslada.** Un traslado sin existencia suficiente se bloquea, y origen y destino tienen que ser distintos.
- **Cada quien en lo suyo.** Nadie ajusta ni traslada hacia una sucursal que no le corresponde, y quien no tiene permiso no ve el costo y solo consulta su sucursal.
- **Permisos finos sobre el catálogo.** El cajero ve el precio pero no lo cambia; los aumentos masivos, el cambio de IVA, duplicar, desactivar o fusionar productos piden su propio permiso.

- **Un producto con historia no se borra.** Si ya tiene ventas o compras, se desactiva; así el kardex nunca queda con huecos.
- **La ficha del producto de un vistazo.** Precio, costo y margen, existencias por sucursal, en cuántos días se acaba al ritmo de venta actual (en amarillo y en rojo cuando se está quedando corto), los últimos precios de compra con cuánto subieron y los clientes que lo compran, con su WhatsApp a un toque.
- **Mandar la ficha al cliente.** Una tarjeta en PDF con la foto, el precio y los datos del negocio, por WhatsApp o correo.
- **La foto en grande, desde el listado.** Al tocar la miniatura se ve la foto con el precio, los planes y las existencias de cada sucursal, sin costos a la vista. Desde ahí se manda la ficha por WhatsApp o correo y se cambia la imagen.
- **Cambios masivos con cuidado.** Subir precios en porcentaje con redondeo (también al costo), cambiar categoría, marca o IVA a muchos productos, activar o desactivar en lote, y editar precio y costo directo en la tabla.
- **Toma física por familias.** Al elegir una categoría entran todos sus productos, incluso los que el sistema tiene en cero; lo que quedó en blanco no se toca, salvo que se marque «poner en 0 lo que no se contó».
- **Una toma física se puede deshacer.** Antes de aplicar se ve qué sube, qué baja y qué se pone en 0 por no contarse, agrupado por categoría. Cada toma guarda producto por producto el stock que había, y se deshace entera, solo lo puesto en 0 o lo que se marque: se devuelve solo el ajuste de la toma, así las ventas y compras de después se respetan.
- **Descartar sin consecuencias.** Una hoja de conteo se puede botar antes de aplicar sin mover nada.
- **Etiquetas que el escáner lee.** El sistema calcula el dígito verificador del código de barras y usa el formato que corresponde según el código sea numérico o no.
- **Categorías por sucursal.** Cada local puede mostrar en la caja solo las categorías que vende.
- **Productos nuevos sin salir de la caja.** Si aparece uno en plena venta, se crea ahí con lo mínimo y se completa después.
- **Fotos en lote** y **unidades de medida** propias del negocio, además de las de siempre.
- **Marca de agua en las fotos.** El nombre del negocio en una línea diagonal suave sobre las fotos de los productos, sin inteligencia artificial y sin costo. Se trabaja por foto (una foto la comparten todas las medidas de un modelo), se apartan las que ya traían marca para no ponerles otra encima, y se pone a todas o a las elegidas con un clic. La original queda guardada: se quita cuando se quiera, y a Google le sigue llegando la limpia. Con la marca automática, cada foto nueva ya sale con ella. Y el producto que todavía no tiene foto

muestra la «foto mientras tanto» (el logo, «Foto pronto» y la marca) en vez de una cajita, también en lo que se manda por WhatsApp.

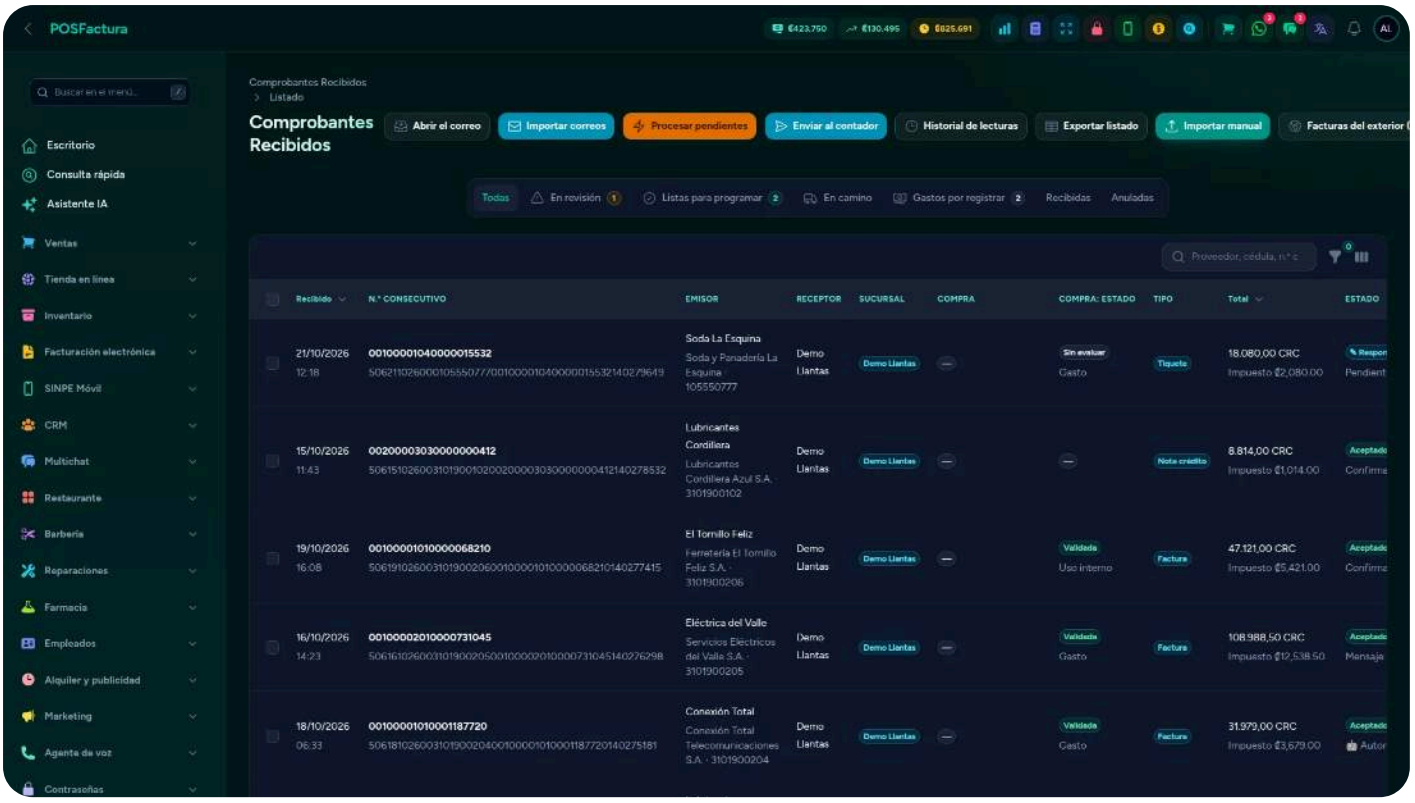
- **Lote por vencer.** Los que vencen en los próximos 60 días salen en el informe, para venderlos a tiempo.
- **Si vende llantas.** La medida se busca escrita de cualquier forma, y el tipo de dibujo, el diseño y las capas se completan solos a partir del nombre.
- **Consignación: el corte listo para el proveedor.** La hoja por sucursal con lo que había, lo recibido, lo vendido, lo devuelto y lo que queda, en Excel o PDF, y se manda por correo o WhatsApp.
- **Consignación en la moneda del proveedor.** Si cobra en dólares, la deuda y el pago van en dólares mientras el inventario sigue en la moneda local.
- **Propio o consignado primero.** Si del mismo producto hay de los dos, el negocio elige cuál se vende primero; una devolución del cliente deshace lo anotado, y lo que no se vendió se le devuelve al proveedor hasta cerrar la consignación.
- **Arrancar desde un corte anterior.** Para una consignación que ya estaba en la tienda: no se suma nada a la bodega y el sistema repasa las ventas desde esa fecha.

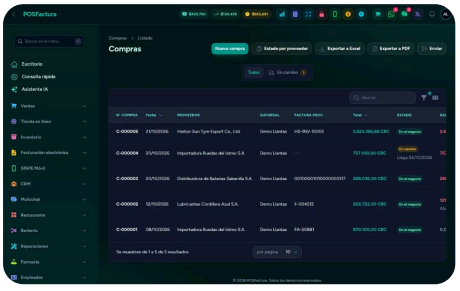


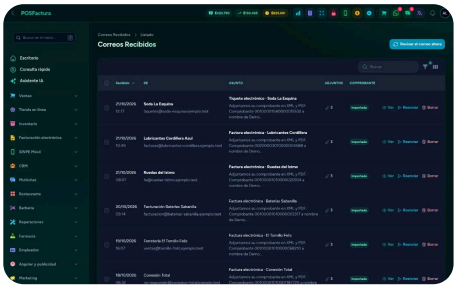
El kardex: cada movimiento con su fecha, su usuario y su documento

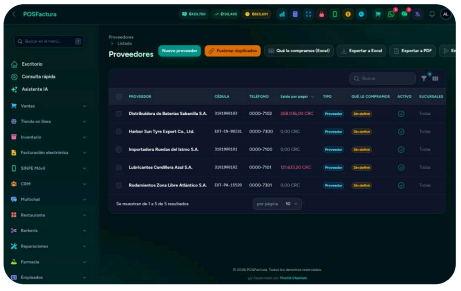
Compras y proveedores

Las facturas de sus proveedores llegan solas por correo y se convierten en compras sin digitarlas, con los códigos de cada proveedor aprendidos, la mercadería recibida por partes y por sucursal, y lo que se le debe a cada uno al día.

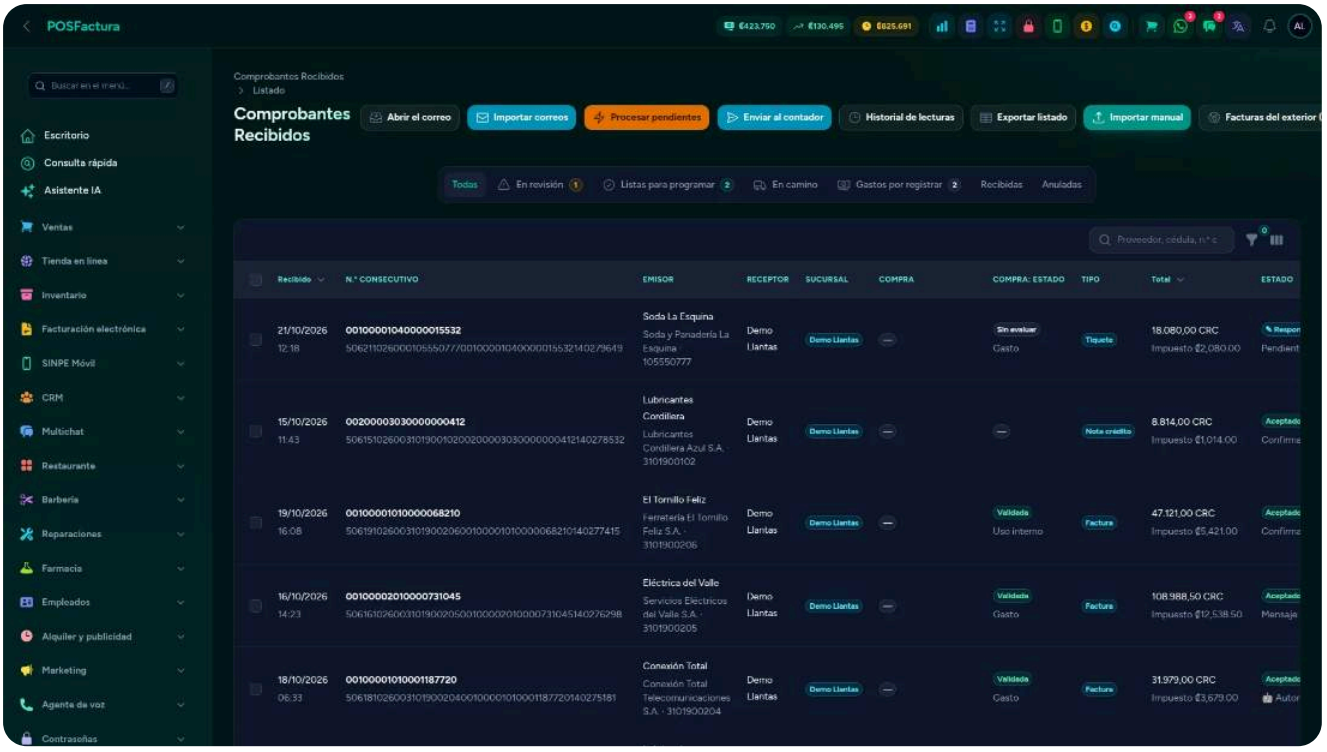








Registrar compras a mano es lento y es donde nacen los errores: costos mal digitados, mercadería que llegó y nunca entró al sistema, facturas que nadie registró y abonos al proveedor que no cuadran con su estado de cuenta. Con este módulo nadie digita una factura: el sistema lee el correo donde los proveedores mandan sus facturas, las guarda solas, la compra se llena con sus líneas, aprende con qué código factura cada proveedor cada uno de sus productos y deja la deuda al día. Lo que viene del exterior tiene su propio módulo: **Importaciones**.

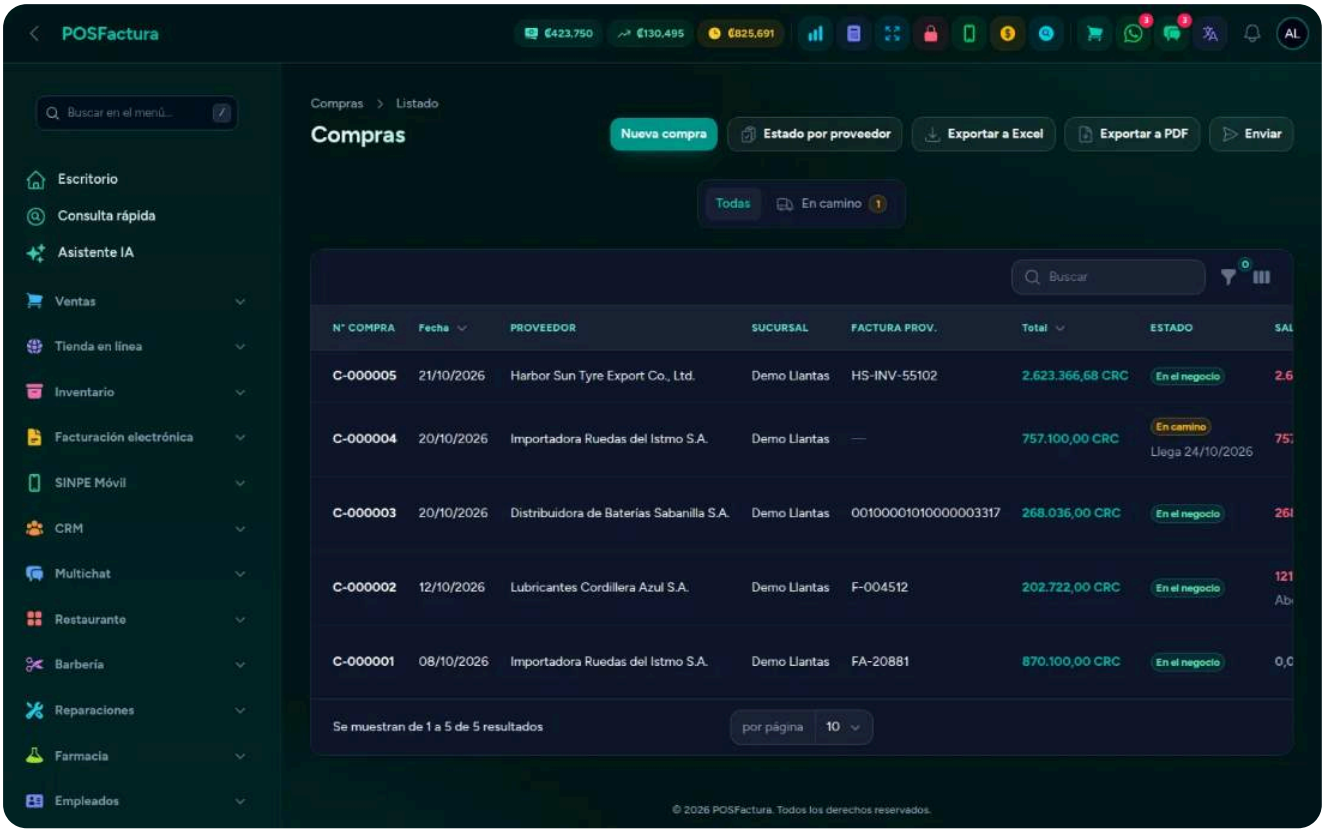


Las facturas de los proveedores que llegaron solas por correo

Lo principal

- **Las facturas llegan solas por correo.** Se configura una vez el buzón donde los proveedores mandan sus facturas: el sistema lo revisa solo, saca el comprobante electrónico de cada correo y lo deja en la bandeja de facturas recibidas, sin que nadie lo descargue ni lo suba. También se puede subir a mano o forzar la lectura en el momento.
- **De la factura a la compra, sin digitar.** Cada factura recibida se revisa y se pasa a compra con un clic, con todas sus líneas, sus costos y su IVA; lo que es gasto queda como gasto.
- **Los correos, guardados en el sistema.** Cada correo que se leyó queda en **Correos recibidos** con sus adjuntos (PDF, XML, fotos), aunque no traiga factura: se consulta sin entrar al buzón, también si es un Gmail compartido.
- **Registrar una compra.** Sucursal, proveedor, número de factura, moneda y tipo de cambio, de contado o a crédito con su vencimiento. El costo se escribe con o sin IVA y el otro se calcula; el precio de venta se actualiza ahí mismo si el costo subió.

- **Jalar la factura recibida.** Al registrar una compra, se trae el comprobante que el proveedor emitió: la compra se llena con sus líneas, en verde lo que el sistema ya reconoce y en rojo lo que falta asociar.
- **Equivalencias de códigos.** Cada proveedor factura con sus propios códigos. Se asocian una vez —o se aprenden solos al guardar la compra— y desde ahí todas sus facturas llegan reconocidas, con el factor que convierte cajas en unidades.
- **Facturas validadas o en revisión.** Con factura electrónica, cada factura que llega se revisa sola: cada línea sabe si va a inventario, a uso interno o a gasto, y se marca lo que no cuadra, un costo que saltó o un código nuevo.
- **Recibir la mercadería cuando llega.** La factura no mete nada al inventario: la compra se crea al confirmar lo que llegó, se puede recibir por partes y la deuda con el proveedor sube solo por lo recibido.
- **Compras en camino y órdenes de compra.** Lo pedido se ve con su fecha de llegada en la caja, en productos y en la consulta de existencias. La orden de compra sale en PDF y se le manda al proveedor por WhatsApp o correo, sin mover nada.
- **Notas de crédito del proveedor.** Si anula una factura que todavía no se recibió, la factura queda anulada sola; si la mercadería ya entró, el sistema avisa y el negocio decide.

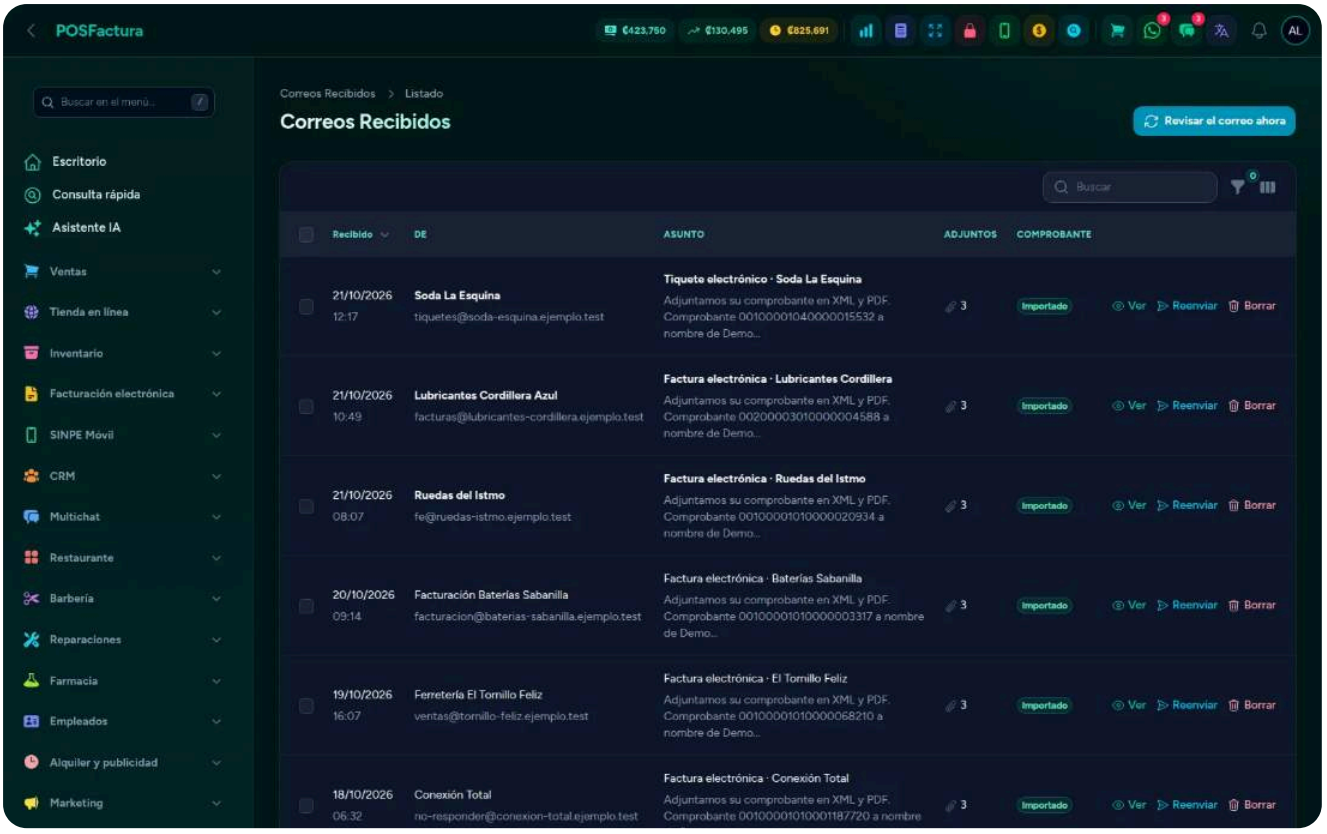


Las compras con su proveedor, su estado y lo que falta pagar

- **Pagos al proveedor.** Abonos en varias tandas con forma de pago, referencia, número de recibo del proveedor y la foto o el PDF del comprobante; un pago mal registrado se

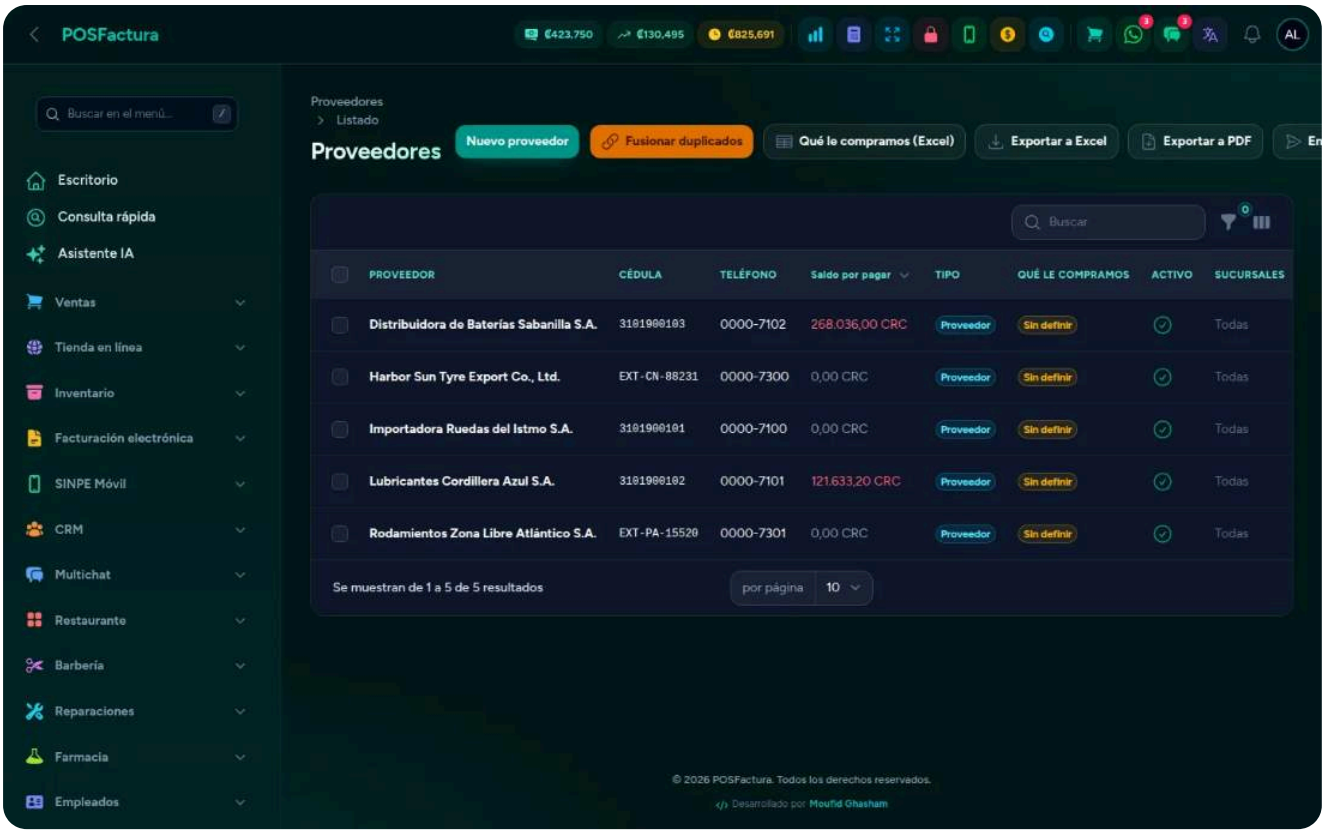
corrige o se deshace.

- **Devolver o anular.** La devolución de mercadería baja el stock con su motivo; la anulación corrige una compra que no debió existir y revierte lo que había entrado.
- **Estado de cuenta por proveedor.** Facturas, abonos, devoluciones y saldo corrido, con las facturas pendientes y sus días de atraso, en PDF para mandárselo o en Excel.



Los correos de los proveedores, leídos solos y guardados con sus adjuntos

- **Facturas recibidas sin registrar.** Un informe con las facturas que llegaron de Hacienda y todavía no son compra ni gasto, separadas en mercadería, gastos y facturas entre empresas del mismo grupo, ordenadas por proveedor.
- **Pedido inteligente.** Proyecta qué pedir con las ventas de los últimos 90 días, lo que hay, lo que viene en camino, cuánto tarda en llegar y para cuántos meses se quiere quedar surtido; si el proveedor mandó su lista de precios en Excel, el pedido sale cotizado con sus precios.



Los proveedores, con lo que se le compra a cada uno

- **Proveedores del exterior.** Se registran con su identificación extranjera. Las facturas electrónicas de Panamá entran a la misma bandeja con su código único, y las facturas en PDF de proveedores del exterior en los formatos que el sistema reconoce se leen línea por línea.
- **Una factura, varias sucursales.** Lo que llega se reparte entre las sucursales al programar su llegada o al recibirlo, y lo que el proveedor todavía debe se ve por proveedor.

Los detalles que marcan la diferencia

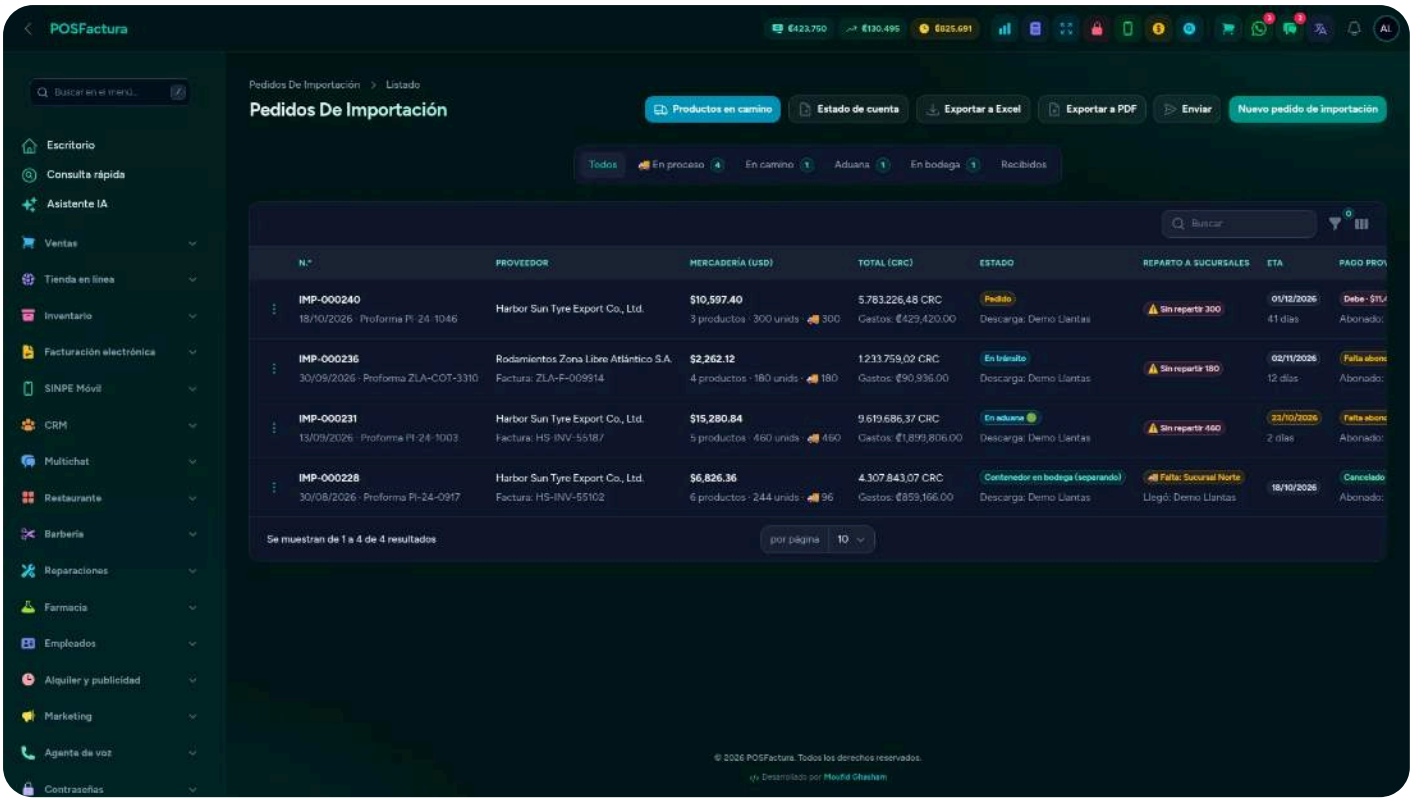
- **Las sugerencias nunca se asocian solas.** El sistema propone el producto por el código de barras, la descripción o la medida, pero un parecido no es lo mismo: siempre lo confirma una persona, salvo cuando no hay duda (el proveedor escribió su código en la factura).
- **Comparar todas las facturas de una vez.** Revisa cada código de cada proveedor que ya llegó, asocia lo seguro y deja el resto con su sugerencia y su confianza, para aceptarlo en lote.
- **Lo que se decide una vez se aprende.** Si un proveedor siempre es gasto (internet, luz), sus próximas facturas llegan validadas solas; lo que llega de alguien que no es proveedor registrado se toma como gasto.
- **Factura de uso interno en un clic.** Las líneas de cosas para usar en el negocio se juntan en una sola, con el mismo total y su IVA, sin crear un producto por cada una ni sumar

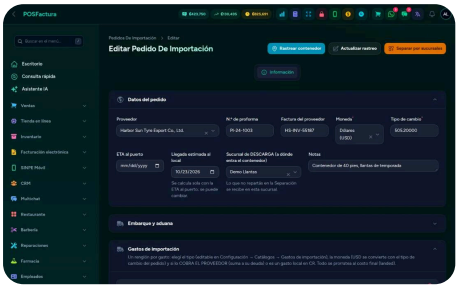
inventario.

- **La garantía no deja el costo en cero.** Una línea sin costo (una reposición) suma existencia sin arruinar el costo del producto.
- **Nunca se recibe ni se paga de más.** No se recibe más de lo que falta, no se abona más de lo que se debe y al corregir un pago el saldo se ajusta por la diferencia.
- **Anular dos veces no duplica nada,** y una compra anulada ya no deja abonar ni editar.
- **La referencia solo cuando pasa por el banco.** En efectivo no se pide; en los demás el campo se llama como lo que hay que anotar: número de cheque, de transferencia o de SINPE.
- **Captura rápida.** Una fila compacta para digitar seguido una factura larga, y los productos que faltan se crean desde la misma compra, sin usar el código del proveedor como código propio.
- **Buscar por lo que hay adentro.** Una compra se encuentra por el producto o por el código del proveedor, y los filtros (proveedor, pago, crédito vencido, estado de la mercadería, sucursal y fechas) se suman; el Excel baja solo lo filtrado.
- **Una nota de crédito que llega antes que la factura** queda guardada y se aplica cuando la factura entra.
- **Proveedores duplicados.** Al fusionarlos, sus equivalencias pasan al que queda.
- **Qué le compramos a cada proveedor.** Mercadería, uso interno o gasto con su categoría, uno por uno, en lote o con un Excel.
- **Avisos al dueño.** Por WhatsApp o correo cuando llega una factura de proveedor o una nota de crédito.
- **La misma factura no entra dos veces,** aunque el proveedor la mande repetida o llegue por correo y a mano.
- **Pagos a proveedores para el contador.** Un informe con cada abono del período —de compras e importaciones— con su referencia, para conciliar con el banco.

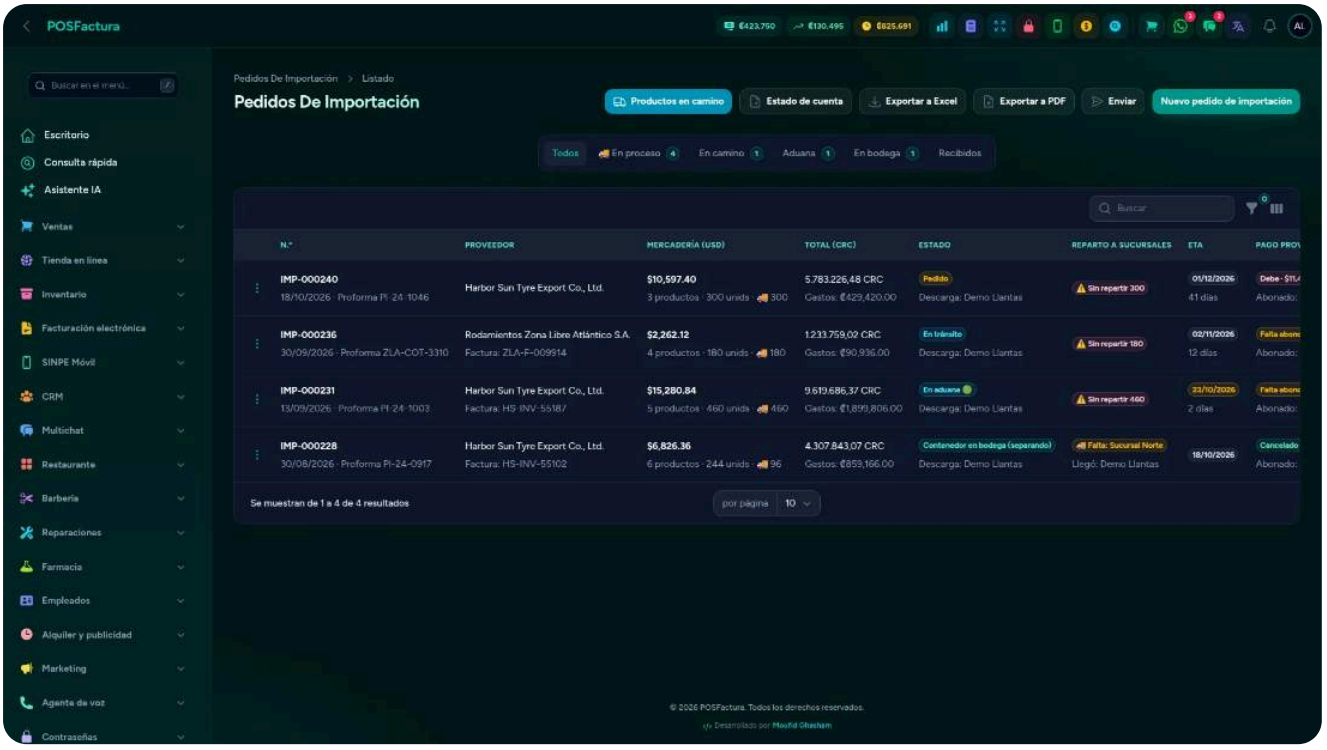
Importaciones

El contenedor seguido desde la proforma hasta que entra a cada sucursal, con el flete, el seguro y la aduana repartidos para saber el costo real puesto en bodega y el margen de verdad.





Importar es donde un negocio se juega el margen: la mercadería tarda meses, paga flete, seguro y aduana, llega en un contenedor que hay que repartir entre varias sucursales y se le paga al proveedor del exterior en varios giros. Si el costo que se ve en el sistema es solo el precio del proveedor, el margen de los productos importados es una ilusión. Este módulo sigue cada pedido desde la proforma hasta que la última sucursal recibe lo suyo, y reparte todos los gastos para que cada producto quede con su **costo real puesto en bodega**.

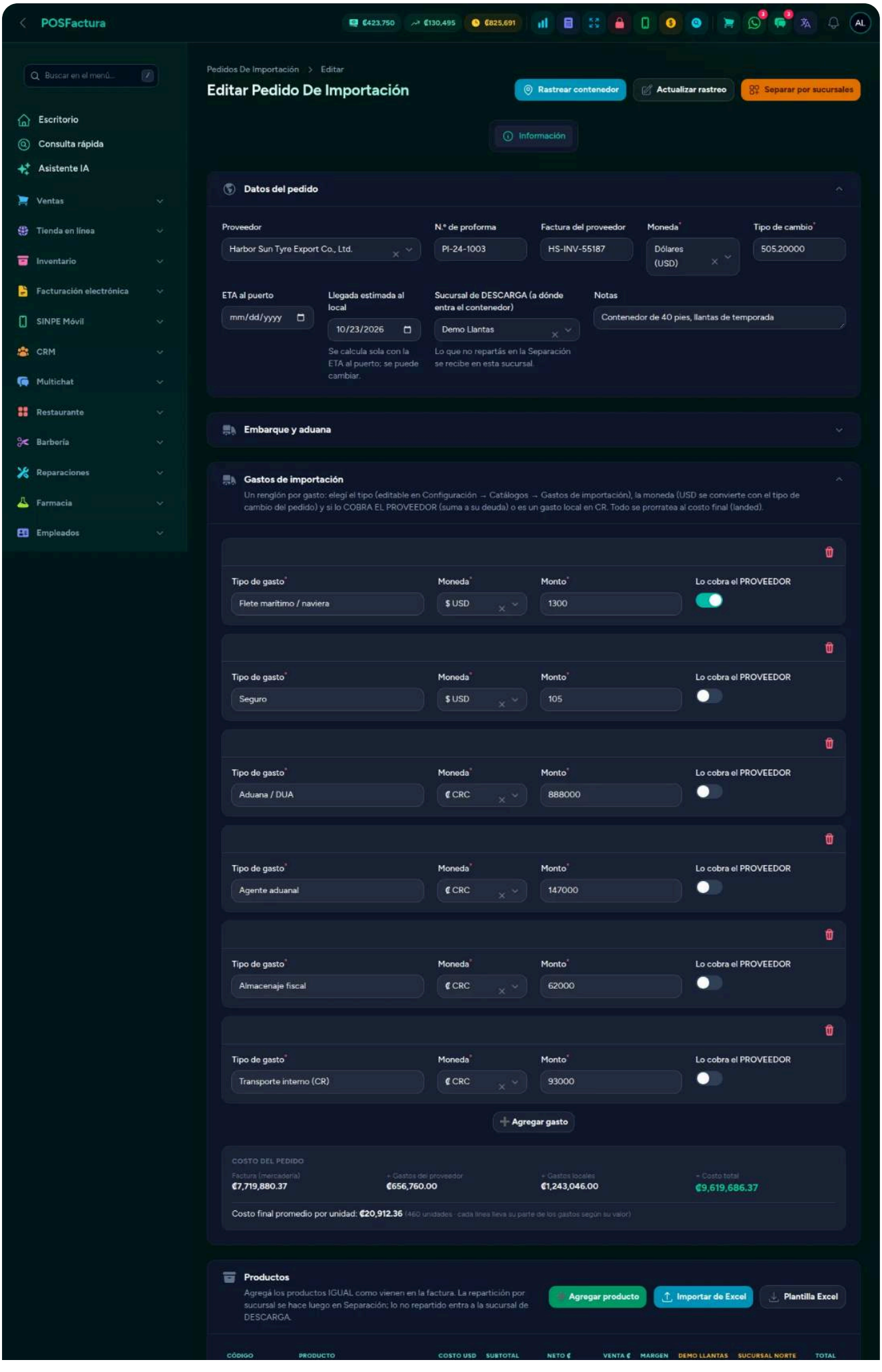


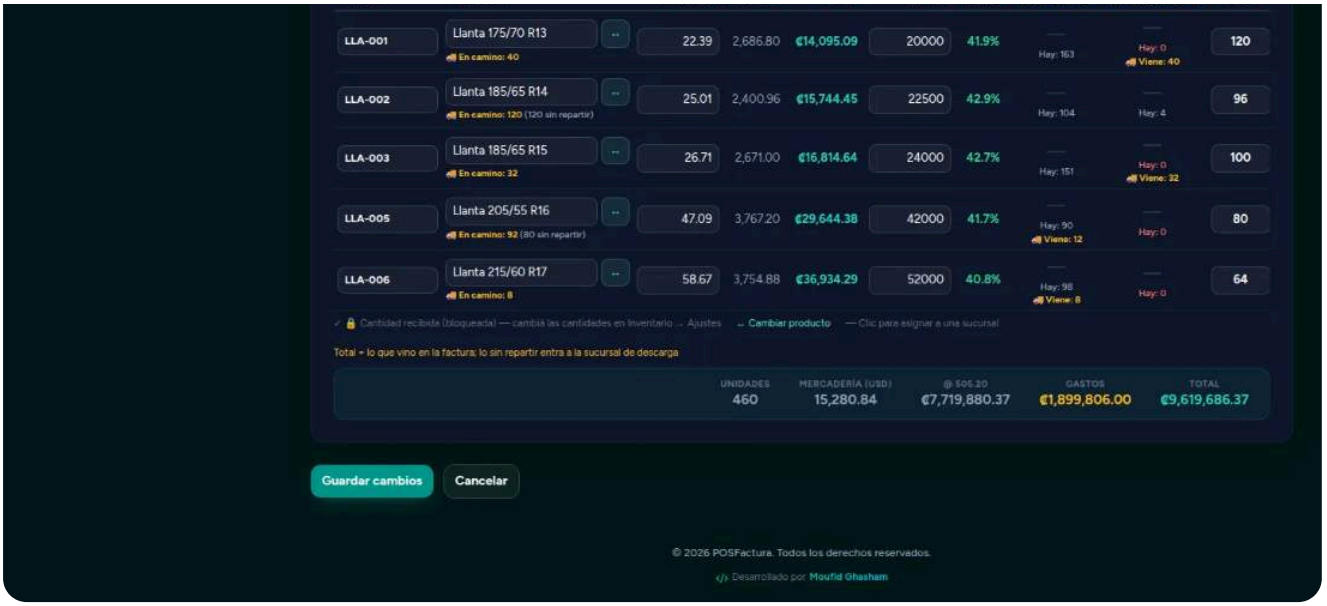
Los pedidos de importación con su estado y el reparto a cada sucursal

Lo principal

- **El pedido de punta a punta.** Borrador, pedido, en tránsito, en aduana, contenedor en bodega y recibido, cada cambio de estado con su nota. Recibido se pone solo cuando la última sucursal recibió lo suyo.
- **Embarque y aduana.** Contenedor, naviera, tracking o BL, uno o varios números de DUA y el semáforo de aduana, en el mismo pedido.
- **Costo real puesto en bodega.** Flete, seguro, aduana, agente y transporte se cargan cada uno con su moneda y se reparten entre los productos: el costo final de cada uno ya los incluye.
- **Productos desde Excel.** La proforma del proveedor se sube en Excel (con plantilla), los códigos que el sistema ya aprendió de ese proveedor entran reconocidos, y los que faltan se crean todos de un clic. Si corrigió nombres o precios de venta en el archivo, pueden pasar al catálogo al guardar.

- **Repartir el contenedor entre sucursales.** Cada línea se reparte por local viendo cuánto hay hoy en cada uno y cuánto le viene en otros pedidos, para no mandarle de más a nadie.
- **Cada sucursal recibe cuando le llega.** Al recibir, cada local entra con su propia compra y su stock; las demás siguen viendo la mercadería «en camino» en la caja y en productos.
- **El pedido se arma solo con el correo del proveedor.** La factura electrónica del exterior, el BL, la lista de empaque y las fotos del contenedor llegan por correo y el sistema arma el pedido por el número de contenedor: proveedor, proforma, factura, gastos del proveedor, datos del embarque y fotos, sin digitar nada. Una factura de Panamá también se carga pegando su CUFE o el link de su QR.
- **Factura = lista de empaque = BL.** Las tres cantidades se comparan solas; si no cuadran, la factura queda en revisión antes de pagar o recibir.
- **La DUA del agente aduanal, leída.** Se sube el PDF de la DUA y el pedido queda con su número, el semáforo, las fechas, el agente, los bultos, el peso, el valor aduanero y los impuestos, comparados con el BL: si la DUA declara otros bultos, otro peso u otro contenedor, el sistema lo avisa antes del levante. Otro botón abre la DUA en la página oficial de la aduana, en una ventanilla, y un favorito la llena de un clic.
- **En camino desde el primer día.** Apenas se registra la factura, lo que viene sale en la caja, en productos y en la consulta rápida; al repartir el contenedor, cada sucursal ve su cantidad y su llegada.
- **Rastreo del contenedor.** Un botón abre la página de la naviera con el contenedor puesto, el sistema recuerda revisarlo y los avisos de la naviera por correo actualizan la llegada solos. Hay rastreo automático de pago opcional.
- **Los pagos al proveedor, en el pedido.** Adelanto, contra embarque, contra documentos: cada abono queda en el pedido, que es donde vive la deuda con el proveedor del exterior.
- **Estado de cuenta en dólares.** Con el mismo formato que mandan los proveedores, en PDF o Excel, con saldo inicial, saldo corrido, facturas pendientes y antigüedad del saldo.


POSFactura
₡423,750
₡130,495
₡825,691
AL
Buscar en el menú...
Escritorio
Consulta rápida
Asistente IA
Ventas
Tienda en línea
Inventario
Facturación electrónica
SINPE Móvil
CRM
Multichat
Restaurante
Barbería
Reparaciones
Farmacia
Empleados
Pedidos De Importación > Editar
Editar Pedido De Importación
Rastrear contenedor
Actualizar rastreo
Separar por sucursales
Información
Datos del pedido
Proveedor
Harbor Sun Tyre Export Co., Ltd.
N.° de proforma
PI-24-1003
Factura del proveedor
HS-INV-55187
Moneda*
Dólares (USD)
Tipo de cambio*
505.20000
ETA al puerto
mm/dd/yyyy
Llegada estimada al local
10/23/2026
Se calcula sola con la ETA al puerto; se puede cambiar.
Sucursal de DESCARGA (a dónde entra el contenedor)
Demo Llantas
Lo que no repartás en la Separación se recibe en esta sucursal.
Notas
Contenedor de 40 pies, llantas de temporada
Embarque y aduana
Gastos de importación
Un renglón por gasto: elegí el tipo (editable en Configuración → Catálogos → Gastos de importación), la moneda (USD se convierte con el tipo de cambio del pedido) y si lo COBRA EL PROVEEDOR (suma a su deuda) o es un gasto local en CR. Todo se prorratea al costo final (landed).
Tipo de gasto*
Moneda*
Monto*
Lo cobra el PROVEEDOR
Flete marítimo / naviera
$ USD
1300
Seguro
$ USD
105
Aduana / DUA
₡ CRC
888000
Agente aduanal
₡ CRC
147000
Almacenaje fiscal
₡ CRC
62000
Transporte interno (CR)
₡ CRC
93000
Agregar gasto
COSTO DEL PEDIDO
Factura (mercadería)
₡7,719,880.37
+ Gastos del proveedor
₡656,760.00
+ Gastos locales
₡1,243,046.00
= Costo total
₡9,619,686.37
Costo final promedio por unidad: ₡20,912.36 (460 unidades · cada línea lleva su parte de los gastos según su valor)
Productos
Agregá los productos IGUAL como vienen en la factura. La repartición por sucursal se hace luego en Separación; lo no repartido entra a la sucursal de DESCARGA.
Agregar producto
Importar de Excel
Plantilla Excel
CÓDIGO
PRODUCTO
COSTO USD
SUBTOTAL
NETO ₡
VENTA ₡
MARGEN
DEMO LLANTAS
SUCURSAL NORTE
TOTAL



Un pedido de importación con sus gastos repartidos en el costo

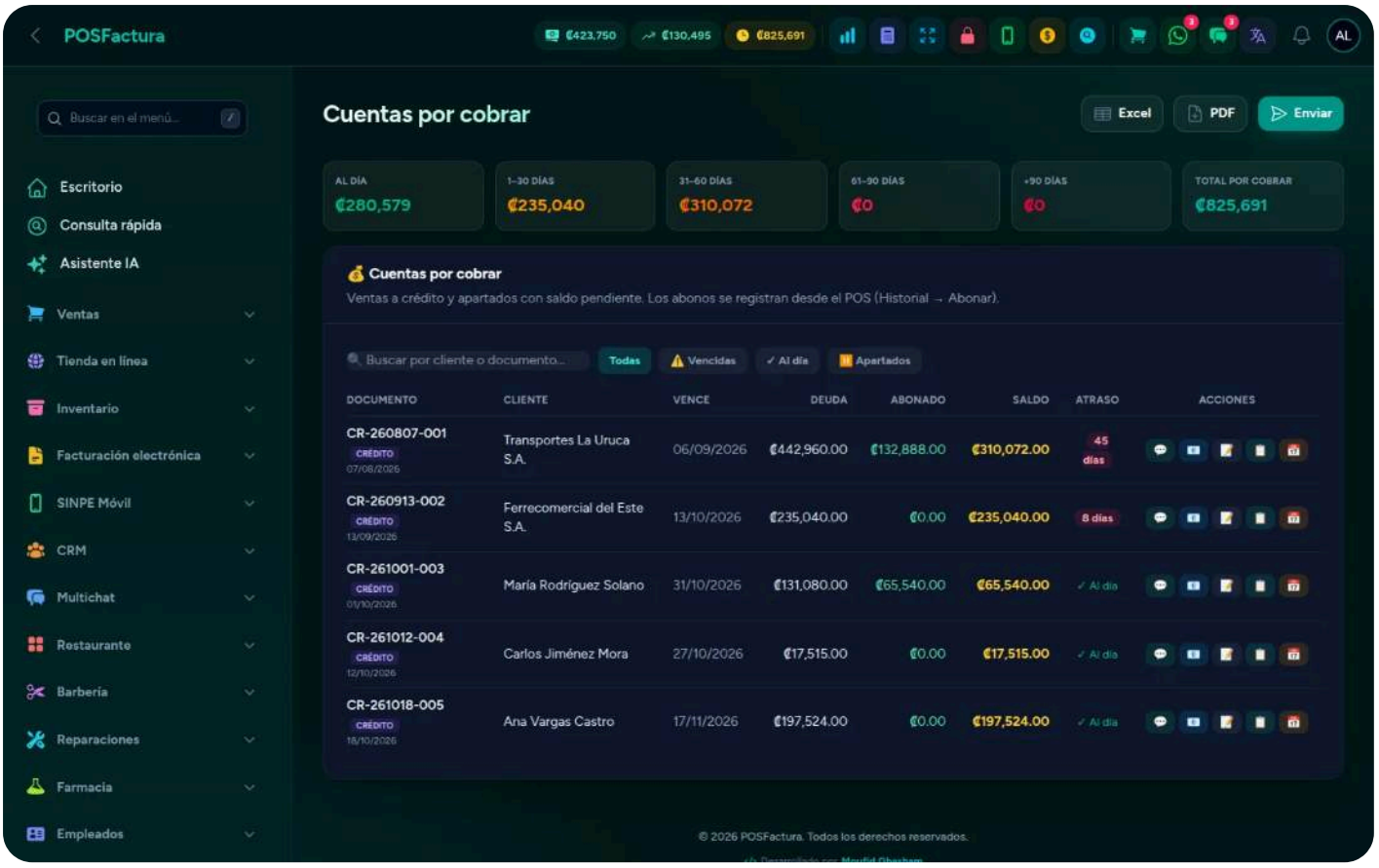
Los detalles que marcan la diferencia

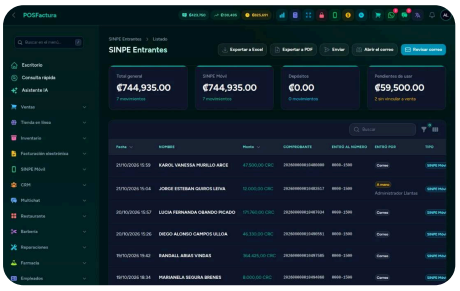
- **No se reparte más de lo que vino.** El total de la factura queda fijo: lo de cada sucursal sale de ese total, y si alguien intenta pasarse, el sistema avisa y no toca lo ya guardado.
- **Guardar nunca pierde el trabajo.** Se puede repartir por partes; lo que falta queda «sin repartir» y entra a la sucursal de descarga si se recibe así.
- **De un vistazo, a quién le falta.** En la lista de pedidos, una etiqueta dice si ya llegó a todas las sucursales o a cuáles les falta, y el filtro muestra solo los que tienen algo pendiente.
- **Otras marcas de la misma medida.** Al repartir se ven las existencias de productos equivalentes en cada local, para decidir cuántas mandar.
- **Un borrador no está en camino.** Lo que todavía no se le pidió al proveedor no aparece como mercadería por llegar.
- **Una recepción por error se revierte.** Se eliminan las compras generadas, se resta el stock dejando el rastro en el kardex y las líneas vuelven a quedar pendientes; los abonos no se tocan.
- **Los gastos que cobra el proveedor, aparte.** Lo que se le paga a él va a su estado de cuenta; los gastos locales (aduana, agente, transporte) no, porque no se le deben a él.
- **Los códigos del proveedor se aprenden.** Lo que se asocia en un pedido queda para el siguiente, con su factor de conversión: diez cajas de cuatro entran como cuarenta unidades.
- **Lo que se debe, en los informes.** Las cuentas por pagar y los pagos a proveedores del período incluyen las importaciones, para conciliar con el banco.
- **Dos fechas de llegada.** La del puerto y la del local, que se calcula con los días de aduana y traslado que el negocio configure.

- **La naviera, sola.** Se reconoce por el prefijo del contenedor; si el contenedor es alquilado, el sistema la pide en vez de adivinar.
- **Costo promedio.** Al recibir, el costo del producto se promedia con lo que ya había, y un gasto que llega semanas después ajusta el costo de lo que queda en inventario.
- **Lo anulado deja de venir.** Si el proveedor anula la factura con una nota de crédito, o se anula por errónea, sus productos salen del pedido y dejan de verse en camino.
- **Lo que falta asociar, a la vista.** El pedido dice cuántas unidades de la factura todavía no tienen su producto, para que nada se quede afuera.
- **Los códigos del proveedor, en Excel.** La auditoría de códigos se baja en Excel con lo sugerido, se corrige y se sube: cada fila sale en verde o en rojo antes de aprobar nada.

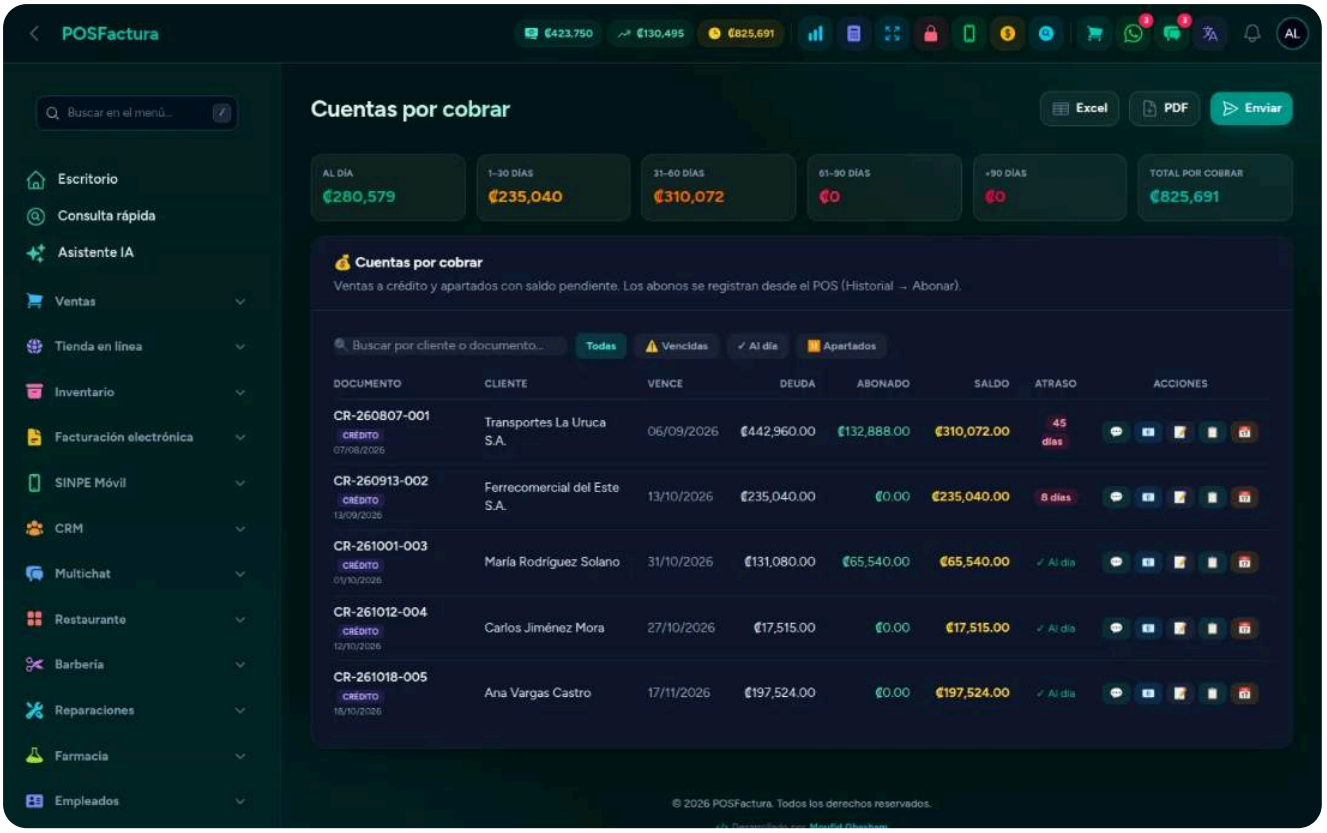
Cobros y crédito

Para el negocio que vende a crédito: planes de cuotas, abonos a nombre de quien cobró, quién pagó y quién no en la quincena, y los clientes atrasados en el orden en que hay que salir a cobrar. Con SINPE Móvil conciliado solo y rutas de cobro por cobrador.





Vender a crédito hace crecer las ventas, pero solo si se cobra. El problema de siempre es saber a fin de quincena quién pagó, quién no, cuánto trajo cada cobrador y qué cliente lleva meses sin aparecer. Este módulo arma el plan de cuotas de cada crédito, guarda cada abono a nombre de quien lo recibió y entrega los reportes para salir a cobrar. Con SINPE Móvil, los pagos que llegan al banco entran solos y se enlazan con la venta, sin revisar el celular ni pedir capturas.

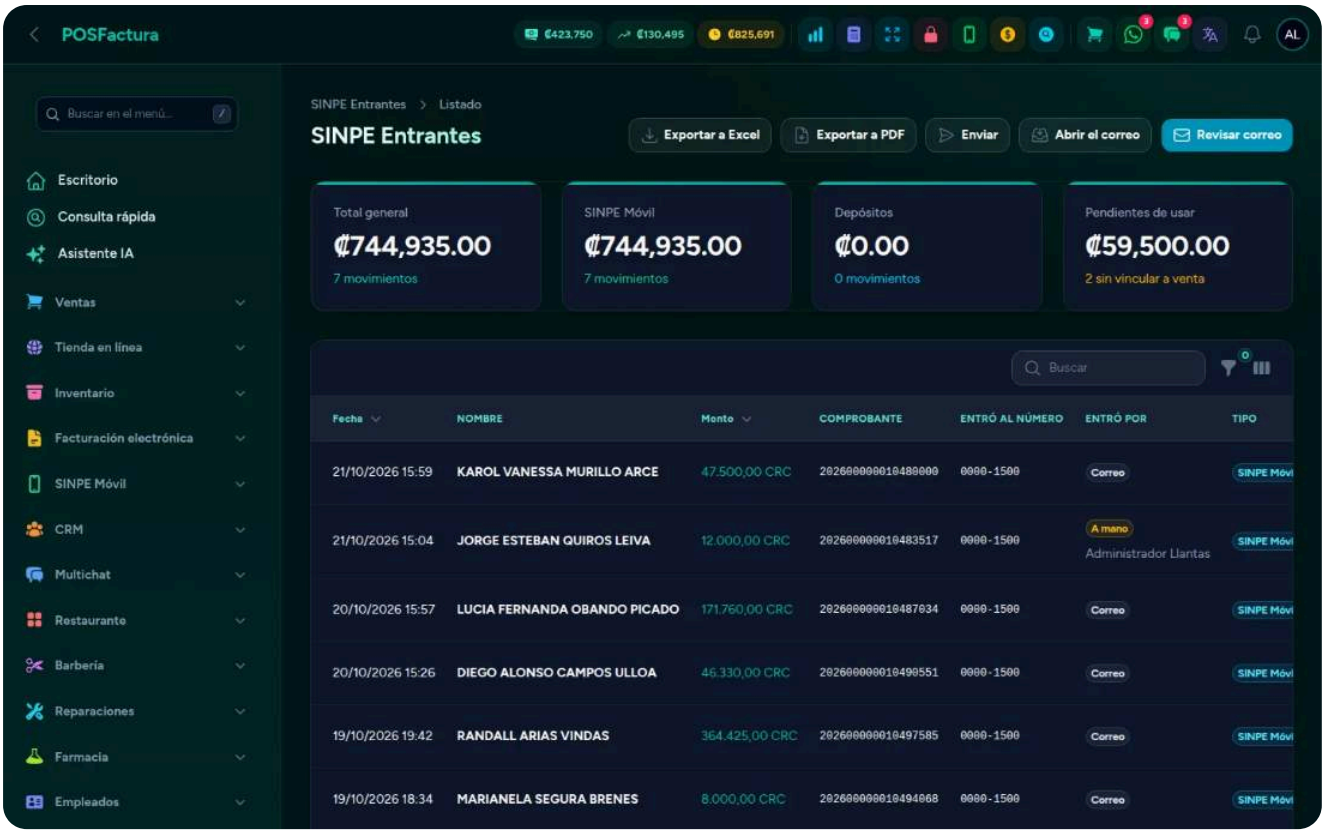


Las cuentas por cobrar: quién debe, cuánto y desde cuándo

Lo principal

- **Cuentas por cobrar.** Quién debe, cuánto, qué está vencido y por tramos de antigüedad, con el estado de cuenta imprimible. Al elegir un cliente en la caja se ve su saldo antes de venderle.
- **Planes de cuotas.** Semanal, quincenal o mensual, por cantidad de cuotas o por el **monto pactado** con el cliente, con la fecha de la primera cuota. Cada abono se aplica a la cuota más vieja.
- **Planes para los créditos que ya existían.** A un crédito sin plan se le arma desde cuentas por cobrar, repartiendo el saldo de hoy y no el total original.
- **El abono, a nombre de quien cobró.** Cada abono guarda fecha, cliente, factura, cobrador, monto, saldo que quedó, forma de pago y observaciones. Cuenta también el abono a cuenta, sin factura.

- **Cobros y abonos recibidos.** Lo que entró en el período, cuánto trajo cada cobrador y de cuántos clientes, línea por línea.
- **Quién pagó y quién no.** Compara las cuotas que vencían en el período con lo que entró: pagó, abono parcial, no abonó o pagó por adelantado, con el porcentaje de cumplimiento y separado por frecuencia de pago.
- **Clientes atrasados.** La foto de hoy: monto vencido, días de atraso desde la cuota más vieja, su teléfono y su último abono, agrupado de 1-30 a más de 90 días.
- **Resumen de la cartera.** Total por cobrar, cobrado en el período, vencido hoy y la cartera separada en al día, atrasada y sin plan, con los créditos más grandes.
- **Compromiso de pago para firmar.** Con el saldo en números y en letras, las cuotas y las cláusulas del negocio; o con el texto del pagaré propio de la empresa, que el sistema llena con los datos de la venta.
- **Recordatorios antes de que venza.** El cliente recibe el aviso por WhatsApp (o por correo si no se puede) los días antes que fije el negocio.
- **Cuentas viejas que nunca se van a cobrar.** Se dan por cerradas con su motivo, sin registrar un cobro falso: la caja del día no se mueve y la venta sigue contando en su año.
- **Rutas de cobro (complemento).** Cada cobrador con sus rutas por lugar y la cartera de cada una; en cada visita anota el abono —el mismo de la caja— o «no abonó» con el motivo y la fecha en que el cliente promete pagar.
- **SINPE Móvil.** El sistema lee los avisos del banco por correo, y también los SMS que el celular del negocio reenvía. Cada pago queda en una lista y se enlaza al cobrar, en una venta o en un abono.



Los SINPE recibidos, con quién pagó, a qué número entró y en qué venta se usó

- **El pagaré sale solo al facturar a crédito.** Al cerrar la venta a crédito en el POS se abre el pagaré de la empresa listo para imprimir y firmar: con el logo y el encabezado centrados, el texto propio del negocio lleno con los datos del cliente, el plan de cuotas con el **saldo que va bajando** cuota a cuota hasta cero, y la **serie de cada artículo** vendido.

Los detalles que marcan la diferencia

- **El saldo que el cobrador le dijo al cliente.** En el reporte, cada línea muestra el saldo que quedó justo después de ese abono, no el de hoy: es lo que hay que poder defender cuando el cliente reclama.
- **Primero los que no abonaron.** Las listas vienen en el orden en que hay que salir a cobrar, y los atrasados ordenados por el que más tiempo lleva sin pagar, no por el que más debe.
- **Pagó, pero sigue atrasado.** El estado del período y el atraso van en columnas separadas: quien pagó esta quincena y debe dos de antes sale con las dos cosas.
- **Días de gracia.** El negocio decide cuántos días después del vencimiento empieza a contar el atraso.
- **Cada cobrador ve lo suyo.** De fábrica, cada uno ve solo lo que él cobró; el dueño ve todo, y el resumen de la cartera no es para el vendedor de mostrador. Se puede exigir que ningún abono se registre sin saber quién lo cobró.
- **La cuota por monto.** Si se pacta una cuota fija, la cantidad de cuotas se acomoda sola y la última absorbe la diferencia: puede salir más baja, nunca más alta.

- **Lo pagado no se borra.** Un plan con abonos aplicados no se rehace, y solo quien administra corrige un plan sin abonos.
- **Corregir un abono mal digitado.** Un administrador cambia el monto, el método o lo elimina, y el sistema recalcula la cuenta, el saldo del cliente, las cuotas y el arqueo; queda en la bitácora. Sirve también en un crédito que quedó «pagado» por un abono de más: la cuenta vuelve a quedar pendiente por la diferencia. Un apartado ya facturado no se toca: para eso está la nota de crédito.
- **Botones rápidos para abonar.** Porcentajes o montos fijos que define el negocio, hasta ocho; un monto mayor que el saldo no se ofrece.
- **Comprobante del abono por WhatsApp.** Con la fecha, el monto, la factura y el saldo que le queda, solo si el negocio lo enciende.
- **El historial de cuotas en la ficha del cliente.** Pagada, parcial, atrasada o pendiente, para discutir un reclamo o decidir si se le da más crédito.
- **Lo que falta pagar, a la vista.** Una venta cobrada a medias no sale como «Pagada»: en Ventas dice «Por cobrar» con cuánto falta, en el Escritorio y en Comprobantes el total sale en rojo, y la pestaña «Por cobrar» junta créditos y apartados con saldo. Desde el menú de la venta se registra el abono, se ven los pagos, se le recuerda el saldo al cliente y se baja su estado de cuenta.
- **Montos tapados en la caja.** Quien no tiene permiso ve los saldos ocultos, y los abre en el momento con la clave de un administrador.
- **Saldos iniciales al migrar.** La deuda que venía de otro sistema se carga, se cobra desde la caja y no cuenta como venta en los reportes.
- **Promesas de pago.** La lista de pendientes, vencidas y cumplidas, en hoja carta; una promesa se cumple aunque el cliente pague en la caja y no al cobrador.
- **El cobrador, solo en su cartera.** No registra visitas en clientes ajenos y nunca abona más de lo que el cliente debe; si el cliente tiene varias cuentas, se paga primero la más vieja.
- **SINPE: el mismo pago una sola vez.** Si llegan el SMS y el correo del banco, o el aviso del SINPE y el del movimiento de la cuenta, el sistema los junta en uno. Si alguien lo agregó a mano y el correo llega después, completa el que ya estaba.
- **Un SINPE no se cobra dos veces.** El que ya se usó deja de ofrecerse, y no se puede cobrar por SINPE más de lo que se recibió. La lista dice en qué venta se usó, quién lo cobró y a qué número del negocio entró.
- **Lo que no es un pago no entra.** El dinero que sale, los montos en dólares, la publicidad del banco y los correos reenviados por personas se descartan solos.
- **SINPE a mano solo con permiso.** El cajero ve los pendientes, pero cargar un SINPE a mano pide autorización de un administrador.

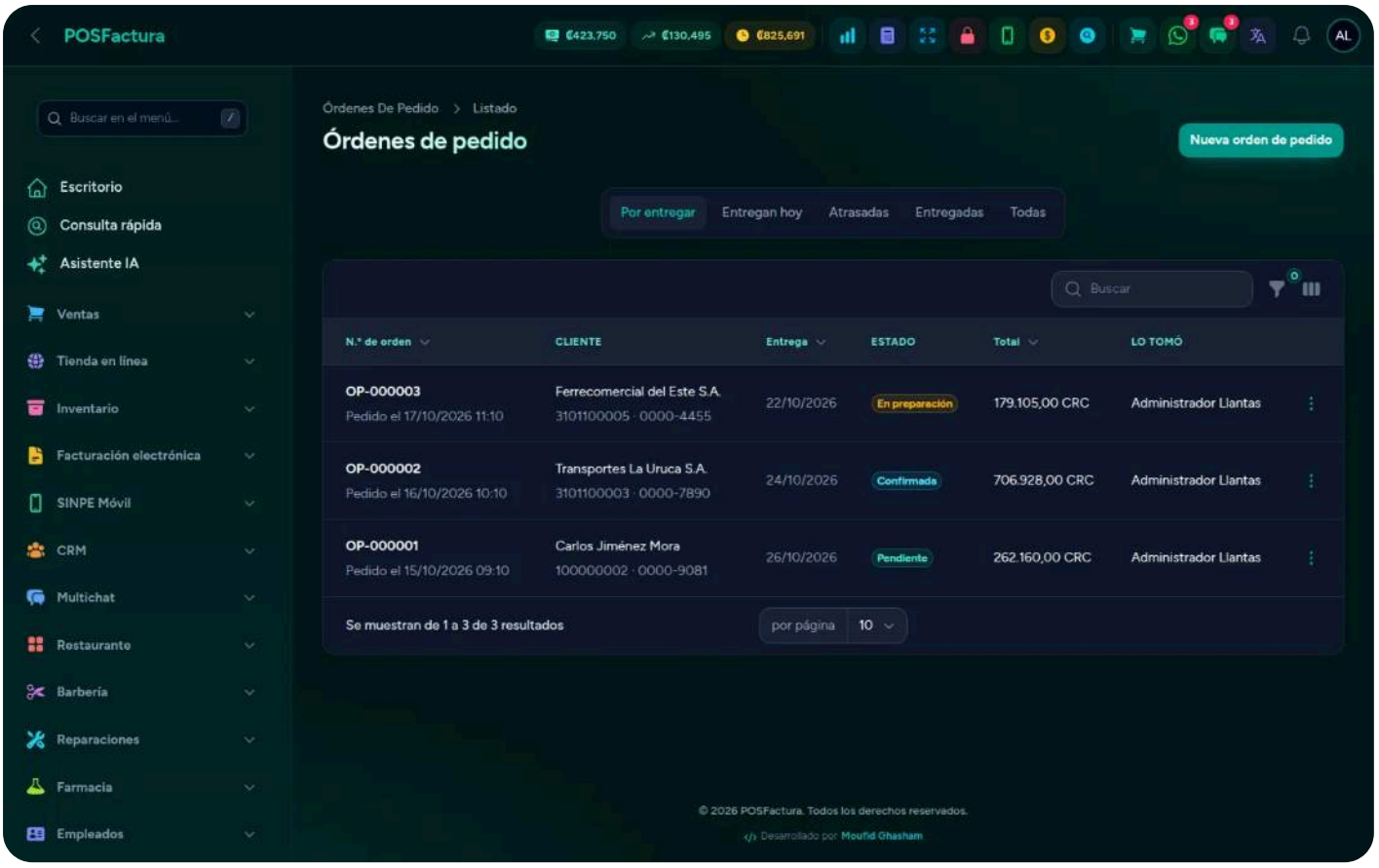
- **Saber si el banco se está leyendo.** Cada cuenta muestra su última lectura en verde, amarillo o rojo, con el motivo cuando falla.

Para su cliente

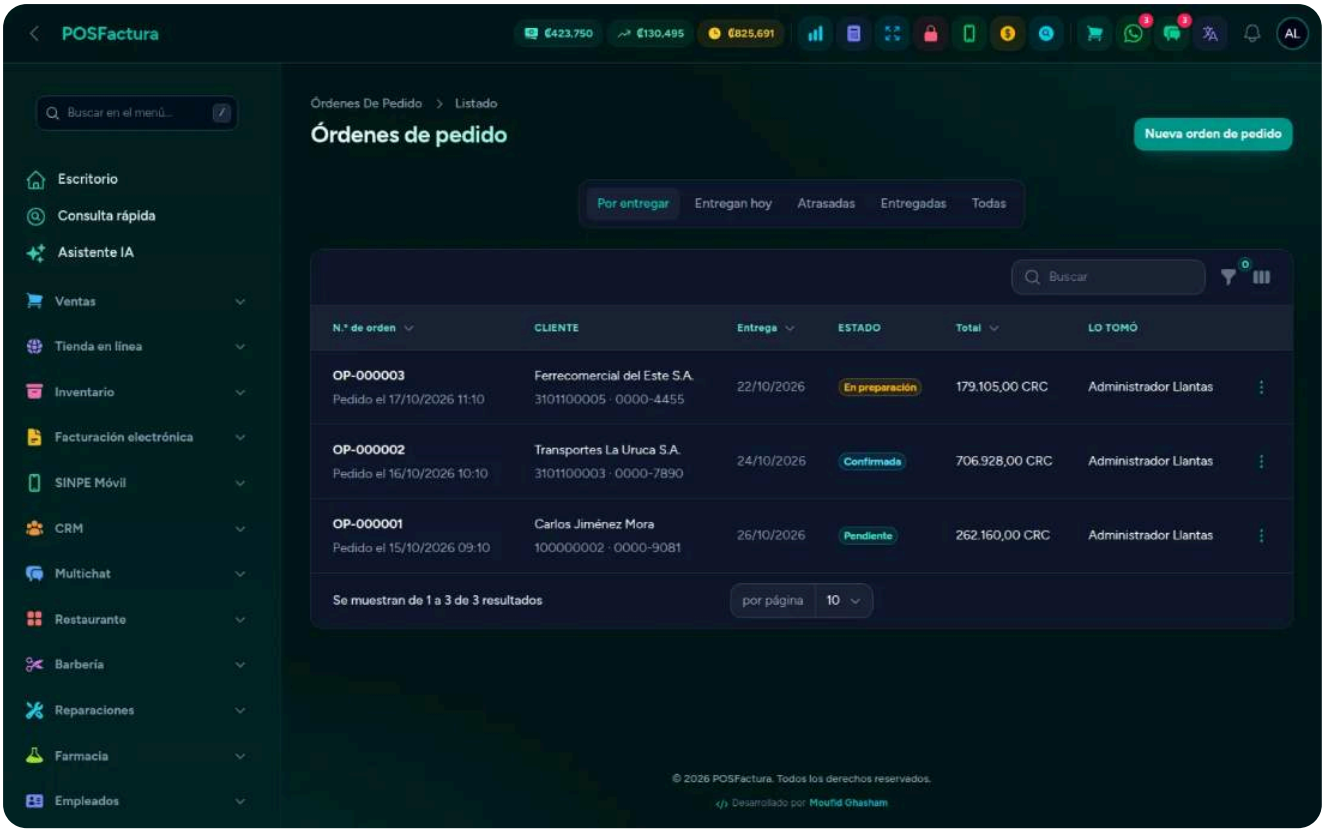
- **El comprobante de cada abono por WhatsApp,** con lo que le queda por pagar.
- **Un aviso antes del vencimiento,** para que no se atrase sin darse cuenta.
- **Su compromiso de pago por escrito,** con cada cuota y su fecha.

Órdenes de pedido

El cliente encarga y queda por escrito qué lleva, a qué precio y para cuándo, sin mover inventario ni caja hasta la entrega. Ese día se factura desde la misma orden, con la hoja de ruta del repartidor en el celular.



Cuando un cliente encarga algo para otro día, el pedido suele quedar en un papel, en un chat o en la memoria del vendedor: después nadie sabe a qué precio se pactó, para cuándo era ni si ya se entregó. Las órdenes de pedido dejan el encargo por escrito con su número, su fecha de entrega y su precio, sin tocar el inventario ni la caja. El día de la entrega, la factura sale de la misma orden, sin volver a digitar nada.



Las órdenes de pedido separadas por entregar, hoy, atrasadas y entregadas

Lo principal

- **Una orden no es una venta.** No descuenta inventario, no entra a la caja, no va a Hacienda y no aparece en las ventas del día: es un compromiso con el cliente.
- **Tomar el pedido.** Cliente (o uno nuevo creado ahí mismo), dirección y teléfono de entrega si son otros, sucursal que lo prepara, artículos con cantidad y precio, fecha de entrega y observaciones. Al guardar recibe su número consecutivo.
- **También desde la caja.** Si el negocio lo enciende, el vendedor arma el carrito como siempre y lo guarda como orden de pedido, sin cobrar ni sacar mercadería.
- **El precio que se pactó.** Lo que queda escrito en la orden es lo que se cobra el día de la entrega, aunque para entonces el precio haya subido.
- **Estados claros.** Pendiente, confirmada, en preparación, entregada o cancelada. Mientras está abierta se puede cambiar todo: cliente, artículos, cantidades y fecha.

- **Entregar y facturar en un paso.** De contado o a crédito: descuenta el inventario, registra el cobro o la cuenta por cobrar, emite el comprobante y deja la orden entregada.
- **Lo que falta entregar, a la vista.** Pestañas de por entregar, entregan hoy, atrasadas (en rojo) y entregadas, con búsqueda por número, cliente o cédula, y el menú dice cuántas faltan.
- **La hoja de ruta del día.** En el celular del repartidor, una tarjeta por entrega con el cliente, su teléfono para llamarlo de un toque, qué lleva, cuánto es y el botón para abrir el mapa hasta su casa. Desde ahí se marca en preparación o entregada.
- **La orden en PDF para el cliente.** El documento formal del negocio, titulado «Orden de pedido», con su fecha de entrega y su estado, por WhatsApp, correo o descarga.
- **Adelanto, si el negocio lo pide.** Se registra con su forma de pago y siempre se ve cuánto falta por cobrar; al facturar se descuenta.

Los detalles que marcan la diferencia

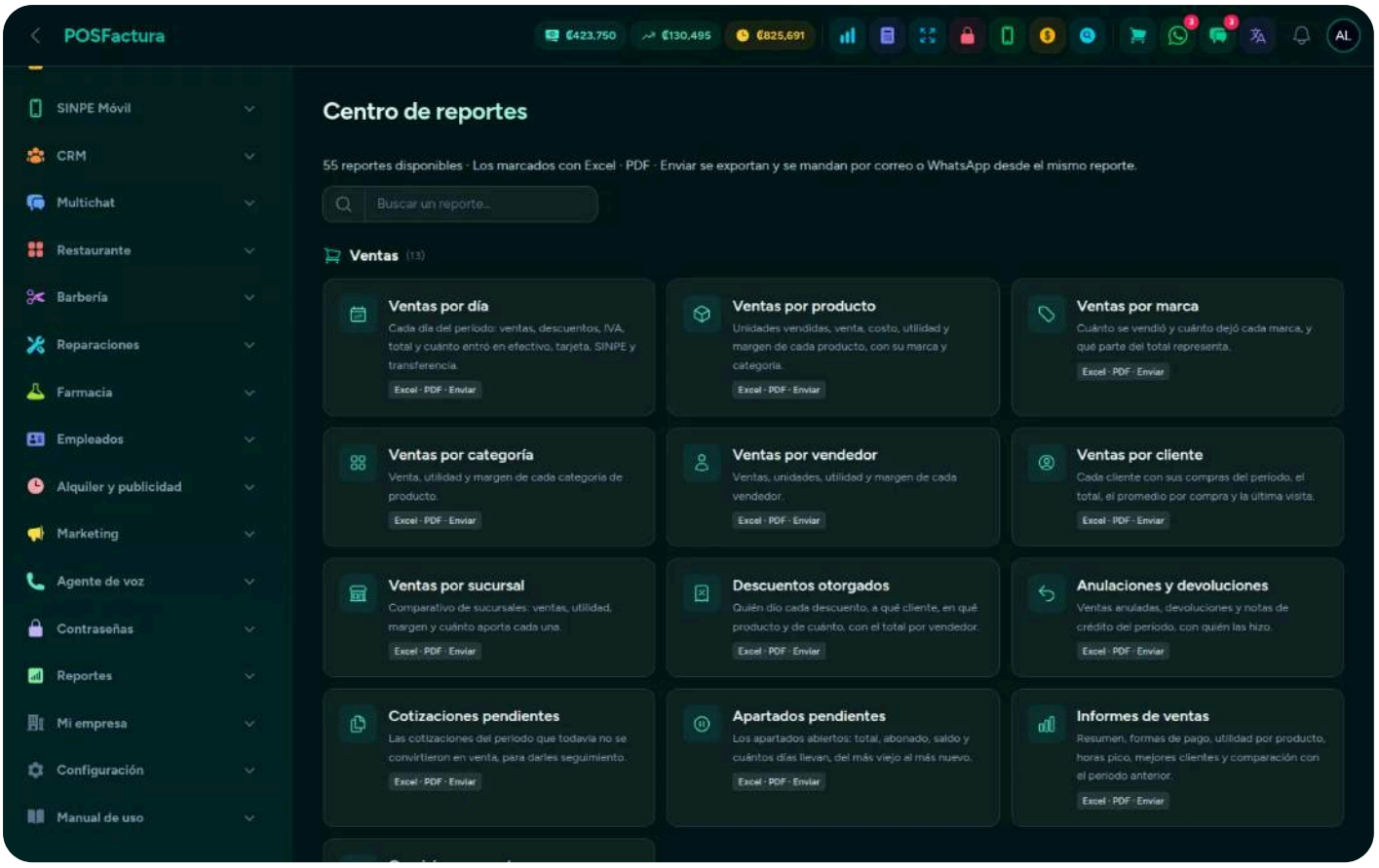
- **Lo entregado o cancelado ya no se toca.** Así lo que se le prometió al cliente queda como estaba, y una orden cancelada no se revive ni se factura.
- **No se borra nada.** Una orden cancelada queda con el rastro de quién la canceló.
- **Apartar al confirmar, si se quiere.** Encendido, lo pedido sale del disponible apenas el cliente confirma y vuelve si se cancela; confirmar dos veces no aparta dos veces, y facturar no descuenta otra vez lo que ya estaba apartado.
- **El adelanto tiene sus límites.** No puede pasar del total ni registrarse en una orden cerrada.
- **Pedir lo que todavía no hay.** De eso se trata encargar: la orden acepta artículos sin existencia.
- **Cada quien con su permiso.** El vendedor toma el pedido; confirmarlo, entregarlo y cancelarlo son permisos aparte, para que lo entregue el encargado.
- **Numeración propia.** El negocio elige el prefijo de sus órdenes y cuántos días se propone de entrega; sin días, la orden queda sin fecha.
- **Avisos por WhatsApp.** Si se enciende, el cliente recibe un mensaje cuando su orden se confirma y cuando se entrega.
- **Condiciones impresas.** El pie del PDF lleva el texto que el negocio quiera.
- **Directo a la casa del cliente.** Si su ficha tiene la ubicación guardada, la orden trae los botones para abrir la navegación.
- **Lo de hoy y lo atrasado, nada más.** La hoja de ruta no se llena de entregas viejas: lo entregado sale de la lista.

Para su cliente

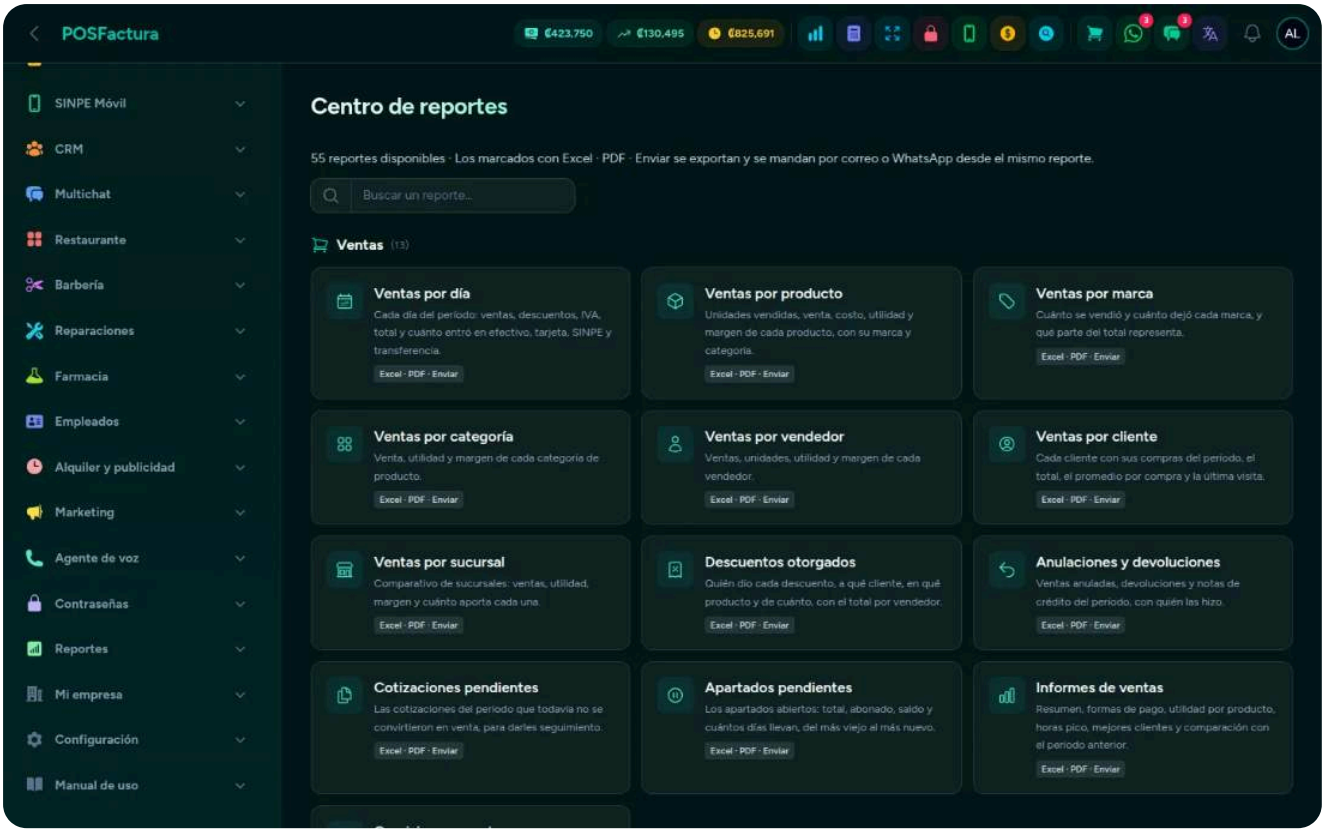
- **Su encargo por escrito,** con lo que pidió, el precio pactado y la fecha de entrega.
- **Un aviso por WhatsApp** cuando su pedido se confirma y cuando se entrega.

Informes

Todos los números del negocio en un solo lugar: ventas, utilidad, caja, clientes, cobros, inventario, compras y Hacienda, por período y por sucursal. Cada informe se baja en Excel o PDF o se manda por correo o WhatsApp.



Un dueño que solo mira cuánto vendió no ve si está ganando, qué producto dejó de rotar o qué sucursal rinde menos. Los informes contestan esas preguntas con los datos que el sistema ya tiene, sin armar hojas de cálculo a mano. Están ordenados por tema, se filtran por período y sucursal, y se mandan al contador o al socio con un clic. Todos cuentan igual, para que los números cuadren con la caja.



El centro de reportes, agrupado por tema y con buscador

Lo principal

- **Un centro de reportes.** Más de treinta informes ordenados por tema —ventas, clientes y cobros, caja y dinero, inventario, compras y proveedores, importaciones, Hacienda— con un buscador para encontrar el que sirve.
- **Período y sucursal.** Hoy, ayer, esta semana, este mes, el mes pasado, este año o las fechas que se quieran, de una sucursal o de todas. Los que muestran cómo está todo hoy no piden fechas.
- **Excel, PDF o enviarlo.** Cada informe se baja en Excel (una hoja por tabla, con los montos como números) o en PDF, o se manda por correo, por WhatsApp desde la línea del negocio o desde el WhatsApp propio con un enlace de descarga.
- **Informes de ventas.** Totales comparados con el período anterior, ventas y utilidad por categoría, mejores clientes, comparativo de sucursales con su ticket promedio, gastos por categoría, devoluciones y ventas por hora.

- **Ventas por todos los ángulos.** Por día, producto, marca, categoría, vendedor, cliente y sucursal; descuentos otorgados; anulaciones y devoluciones; cotizaciones y apartados pendientes.
- **Caja y dinero.** Dinero recibido por forma de pago, SINPE recibidos, gastos detallados y cierres de caja, más el control de cajas del día por sucursal y por cajero.
- **El informe de la caja.** Desde el punto de venta: ventas, ticket promedio, costo, ganancia bruta y neta, cobros por método, lo más vendido y cuánto vendió cada cajero, de una caja o de todas.
- **Clientes.** Saldos por antigüedad, clientes nuevos y clientes que dejaron de comprar.
- **Comisiones y metas.** Lo vendido por cada vendedor en el mes, con comisión escalonada por tramos, porcentaje fijo como excepción, o un monto fijo por venta o por unidad, y la meta para medir el cumplimiento.
- **Inventario, compras y Hacienda.** Existencias por sucursal, productos bajo el mínimo, ajustes y traslados; compras por proveedor y por producto, cuentas por pagar y pagos a proveedores; comprobantes emitidos y ventas por tarifa de IVA, según los módulos del negocio.
- **El inicio que avisa.** El tablero muestra las ventas del día y del mes, gráficos por sucursal y por año, y los avisos de lo que hay que atender: comprobantes rechazados, facturas de proveedores sin registrar, cobros vencidos, cajas abiertas de ayer y apartados que vencen esta semana.

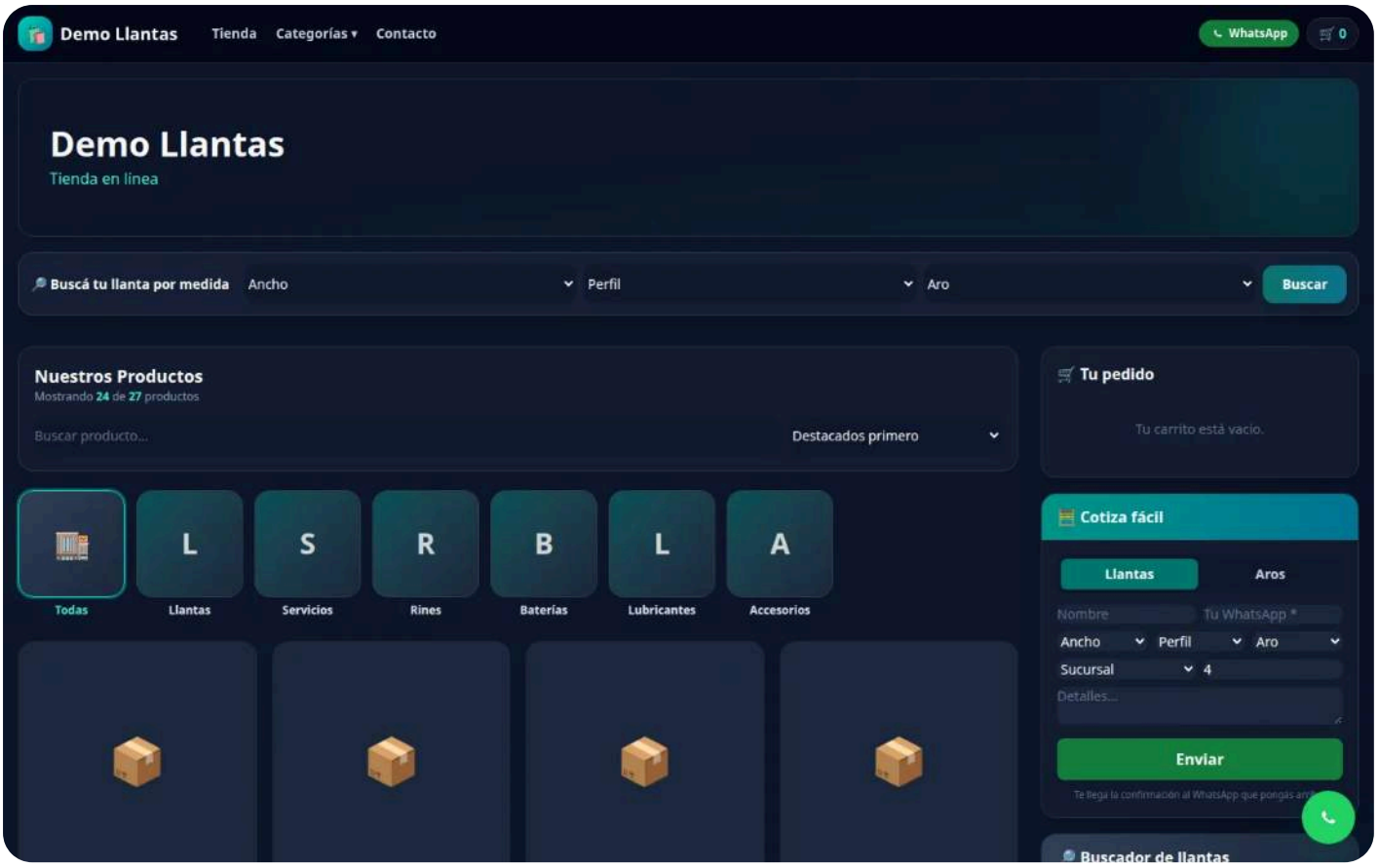
Los detalles que marcan la diferencia

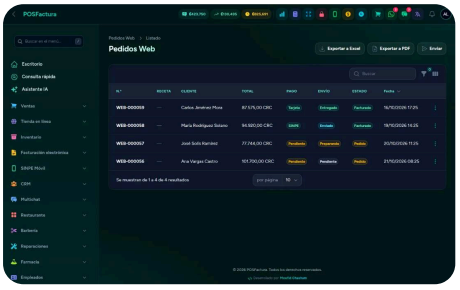
- **Qué cuenta como venta, siempre igual.** Las ventas pagadas, con comprobante electrónico o con tiquete; nunca los saldos iniciales de clientes ni las ventas canceladas. Así el informe cuadra con lo cobrado en la caja.
- **Las ventas internas, aparte.** Se cuentan, pero separadas de las electrónicas, y no van al contador.
- **La utilidad real.** Se calcula con el costo que tenía el producto cuando se vendió, no con el de hoy.
- **Un retiro no es un gasto.** Lo que se saca de la gaveta al cerrar la caja se muestra aparte: esa plata no se gastó.
- **Los dólares, al tipo de cambio de su momento.** Los montos en otra moneda se pasan con el tipo de cambio guardado en cada movimiento.
- **Con nombre y apellido.** Cada archivo lleva el nombre del negocio, la razón social, la cédula jurídica, el período, la sucursal y cuándo se generó.

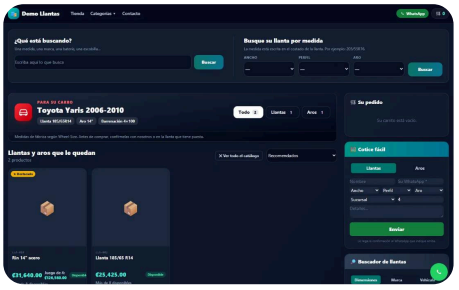
- **Explica cómo se calculó.** Al final de cada informe, una nota dice de dónde salen los números.
- **Solo lo que le toca a cada uno.** Aparecen los informes de los módulos que tiene el negocio y los que el rol del usuario puede ver, y cada quien ve solo las sucursales que tiene asignadas.
- **El beneficio, protegido.** El cajero no ve la ganancia del día salvo que tenga permiso o un administrador lo desbloquee con su contraseña; al cerrar el informe se vuelve a bloquear.
- **El enlace de WhatsApp vence.** El enlace de descarga que se manda desde el WhatsApp propio deja de servir a los siete días.
- **Ventas por hora.** Para decidir cuánta gente poner en la caja y a qué hora.
- **Plata dormida a la vista.** Junto con los informes de inventario, la lista de lo que tiene existencia y no se vende hace meses.
- **Para el contador, el mes completo.** Pagos a proveedores con su referencia, estado de compras por proveedor, cuentas por pagar e IVA del período, listos para mandar.
- **Cada empresa ve solo lo suyo.** Los informes nunca mezclan datos de otro negocio.

Tienda en línea

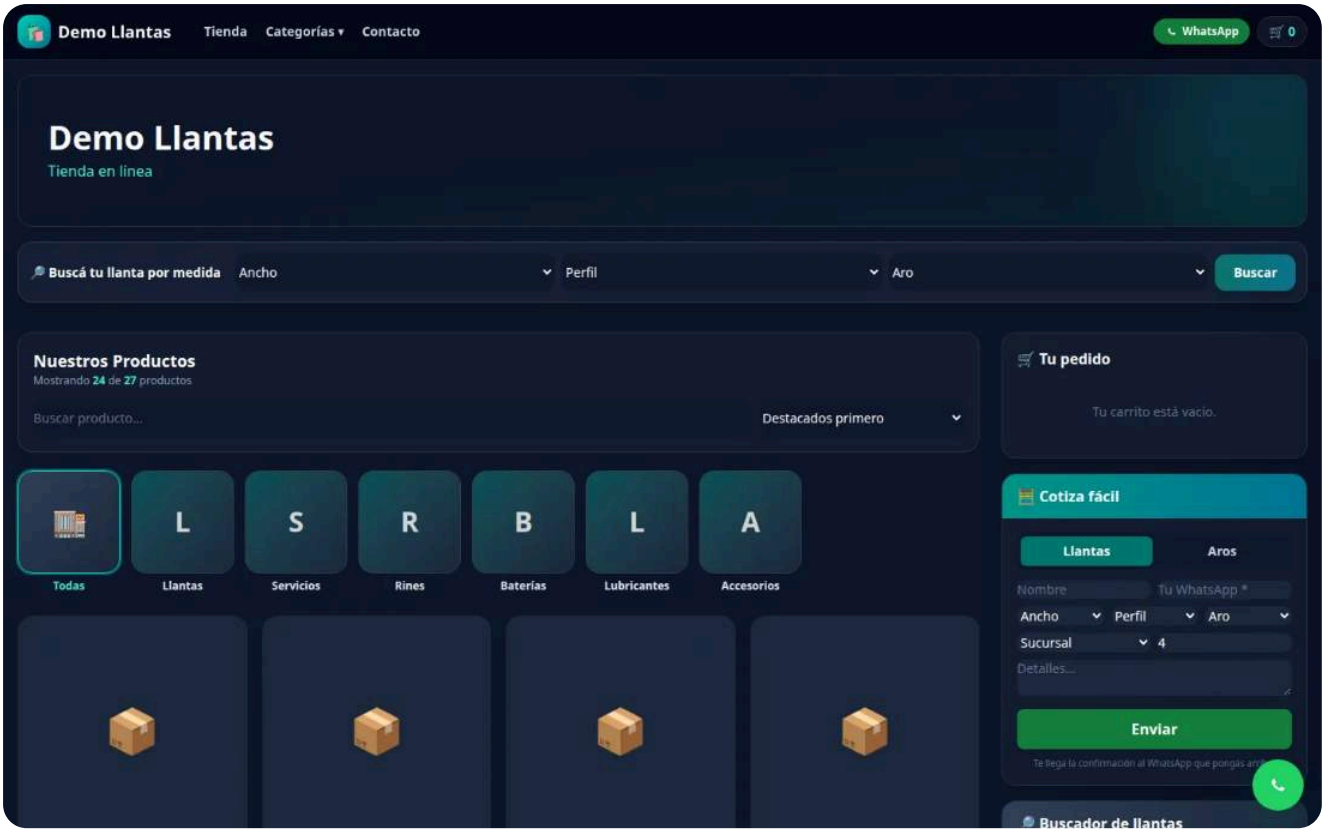
Su catálogo publicado en internet con los mismos productos, precios y existencias del sistema, con pedidos, ofertas, cupones y opiniones, preparado para salir en Google y para cerrar la venta por WhatsApp.







Tener una tienda en internet suele significar cargar los productos dos veces, precios que no coinciden con los de la caja y pedidos que llegan por un lado mientras el inventario se lleva por otro. Con este módulo, lo que está en el inventario del sistema es lo que se ve en la tienda: mismo precio, mismo IVA y la disponibilidad de cada sucursal. El cliente arma su pedido o consulta por WhatsApp, y usted lo atiende desde el mismo panel donde factura.



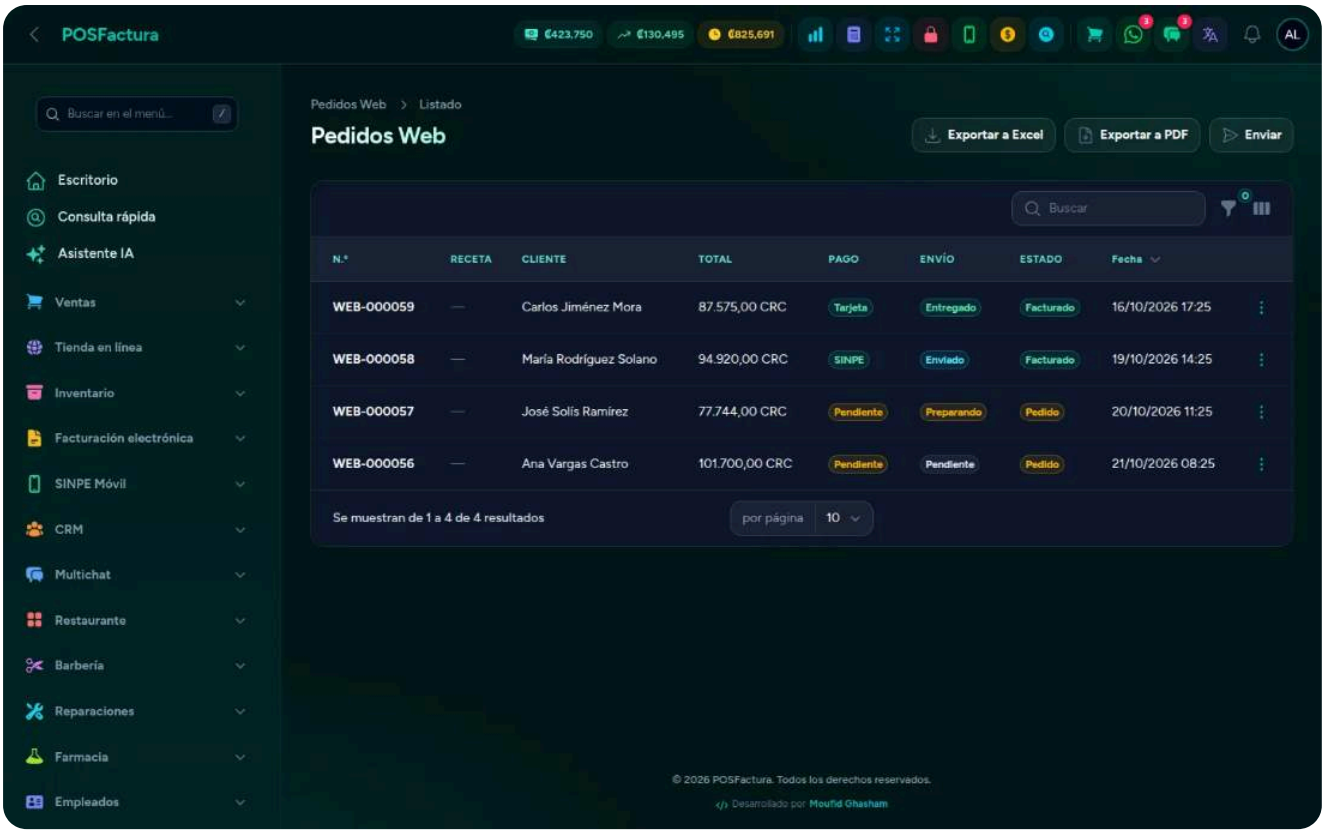
La portada de la tienda con banners, categorías y el buscador

Lo principal

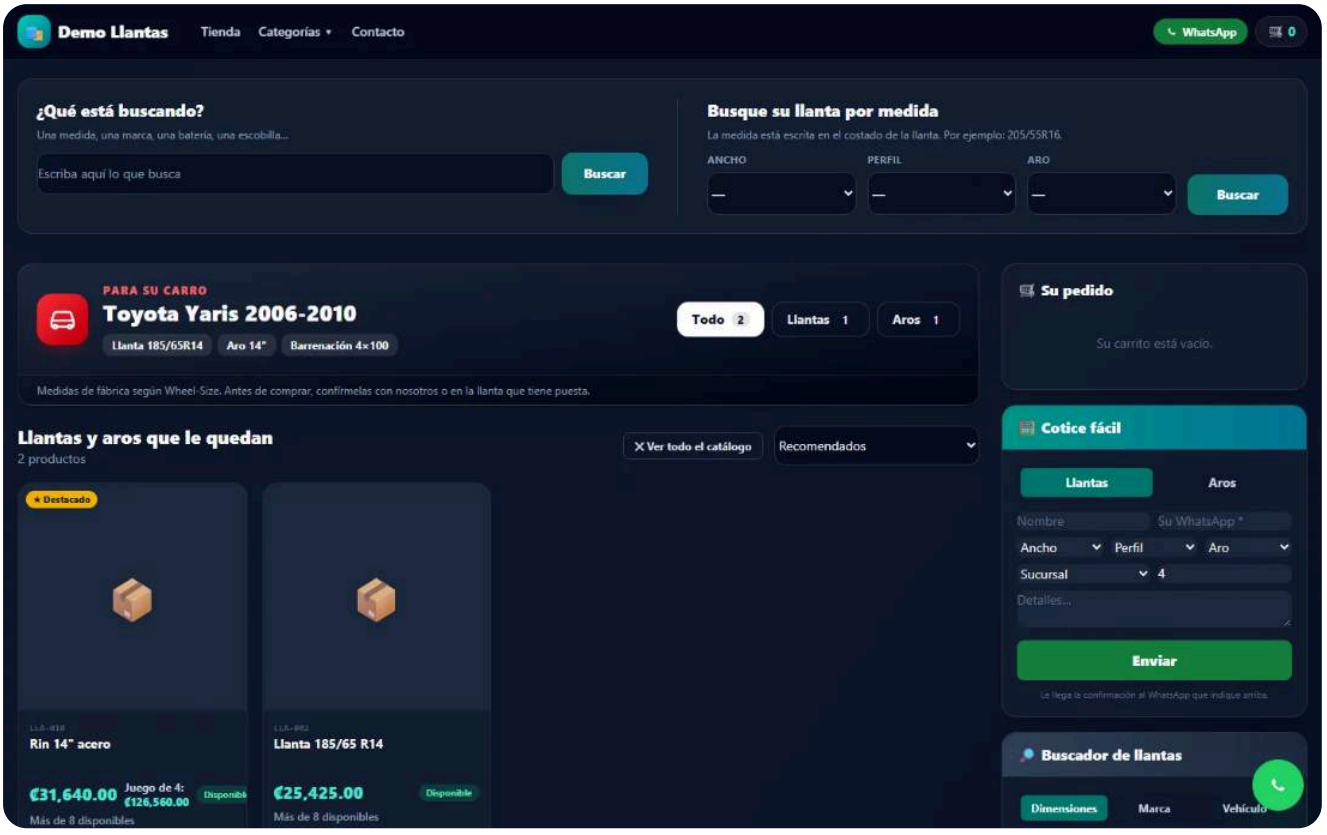
- **Un solo catálogo.** Los productos activos del inventario se publican solos, con sus fotos, variantes y precios. No hay nada que cargar dos veces.
- **Su marca, su dirección.** Nombre de la tienda, dominio propio, logo, color de marca, eslogan, mensaje de bienvenida y página «Nosotros». Arriba del panel, botones para copiar el enlace o mandarlo por WhatsApp.
- **Banners en la portada.** Un carrusel de imágenes con título, subtítulo, botón y enlace, con el alto, la velocidad y las flechas que usted elija.
- **Catálogo a su medida.** Puede mostrar u ocultar precios (para usarla como catálogo de exhibición), la disponibilidad, el filtro de categorías con foto, las descripciones, la cantidad de columnas y el orden de los productos.
- **Pedidos en línea.** Carrito con retiro en tienda o envío a domicilio, y el método de pago que el cliente prefiera. Cada pedido llega a **Pedidos web** con su estado de pago y de

envío.

- **Del pedido a la factura.** Se confirma el pago con el método y el monto recibido, se factura con un clic (ahí se descuenta el inventario) y se avanza el envío: preparando, enviado, entregado.
- **El precio de la caja, con IVA.** La tienda siempre muestra el precio final y el carrito desglosa subtotal, IVA y total, con los mismos montos que cobraría la caja.
- **Ofertas con fecha.** Elija productos, el porcentaje y desde y hasta cuándo. La tienda muestra el precio de antes tachado, arma una página de ofertas y, al vencer, todo vuelve solo al precio de siempre.
- **Cupones para sus campañas.** Un código con porcentaje de descuento, compra mínima, límite de usos y fechas de vigencia, para anunciarlo por WhatsApp o redes sociales.
- **Opiniones con estrellas.** Los clientes opinan sobre cada producto; usted decide qué se publica, qué se oculta y responde desde el panel.
- **Agendar la instalación al pedir.** Si su negocio instala lo que vende, el cliente que retira en tienda elige sucursal, día y hora, según el horario de cada sucursal y cuántos turnos atiende a la vez.
- **Lista para Google.** Cada producto, categoría y sucursal tiene su propia página con título y descripción, direcciones legibles, mapa del sitio y fotos livianas que cargan rápido en el celular.
- **WhatsApp en cada página.** Botón flotante de WhatsApp y de llamar, consulta desde la ficha del producto y cotizador; si tiene una línea conectada al sistema, el mensaje sale por el número del negocio.
- **Medición de visitas.** Conecte Google Analytics y el Píxel de Meta para saber cuánta gente entra, qué busca y qué compra, con aviso de cookies para el visitante.
- **Del carro a lo que hay en la tienda.** Con el asistente de medidas, el cliente elige marca, modelo y año y toca «Ver llantas y aros»: la tienda le muestra sus llantas de esa medida y sus aros de ese rin y esa barrenación.



Los pedidos web con su estado de pago y de envío



«Para su carro»: las llantas y los aros de la tienda que le quedan al carro

Los detalles que marcan la diferencia

- **Nunca dice cuántas quedan.** La disponibilidad se muestra como «Disponible» o «Sobre pedido», nunca la cantidad de unidades.

- **«Avíseme cuando llegue».** En un producto agotado, el cliente deja su WhatsApp y, cuando vuelve a haber existencias, el sistema le escribe solo con el enlace. La lista de avisos le muestra qué productos piden más sus clientes.
- **El precio lo pone el catálogo, no el carrito.** El pedido se calcula siempre con los precios del sistema: nadie puede cambiar un precio desde el navegador.
- **Un cupón, un uso.** Si dos clientes intentan usar el último cupón disponible al mismo tiempo, solo uno lo consigue y al otro se le avisa antes de guardar. Un cupón vencido, bajo el mínimo o de otra tienda no se acepta.
- **El cupón sobre la oferta.** Si el producto ya está en oferta, el cupón se aplica sobre el precio de oferta, y el pedido y el mensaje de WhatsApp dicen qué cupón se usó.
- **Compra verificada.** Si el teléfono de quien opina compró ese producto, la opinión sale marcada como compra verificada. Ninguna opinión se publica sola.
- **Un turno lleno no se ofrece.** Si otro cliente tomó el último espacio de ese horario, se le pide elegir otro; una sucursal sin horario cargado no ofrece turnos.
- **No se factura dos veces.** Un pedido facturado no se puede volver a facturar, y los pedidos web se ven en su propia pestaña, separados de las ventas.
- **Comparar productos.** El cliente elige hasta tres productos y ve precio, disponibilidad y características lado a lado.
- **Una app en el celular.** La tienda se puede instalar en la pantalla de inicio del teléfono, con su nombre, su logo y su color.
- **Guías que atraen clientes.** Escriba artículos cortos que respondan lo que la gente busca antes de comprar; cada uno tiene su página y puede terminar con un botón hacia una categoría.
- **Descripciones con IA.** La tienda puede redactar la descripción de los productos con el tono que usted elija, para no dejar ninguno sin texto. Usted la revisa antes de publicarla.
- **Calidad del catálogo.** Un informe muestra marcas repetidas o mal escritas, productos sin foto o sin precio, fotos repetidas y categorías desordenadas, y propone cómo ordenarlas. No cambia nada sin que usted lo apruebe.
- **Contacto, empleo y páginas propias.** Formulario de contacto con mapa, «Trabaja con nosotros» con los currículums guardados en privado, y páginas propias (envíos, cambios, preguntas frecuentes). Los borradores de privacidad y términos vienen listos para revisar con su abogado.
- **Protegida de los robots.** El formulario de contacto, las opiniones y el empleo traen una trampa invisible para programas automáticos y un límite de envíos por hora.
- **Cada sucursal en Google.** Con el horario y la ubicación de cada sucursal, Google puede mostrarla como negocio local, con dirección, teléfono, mapa y horario.

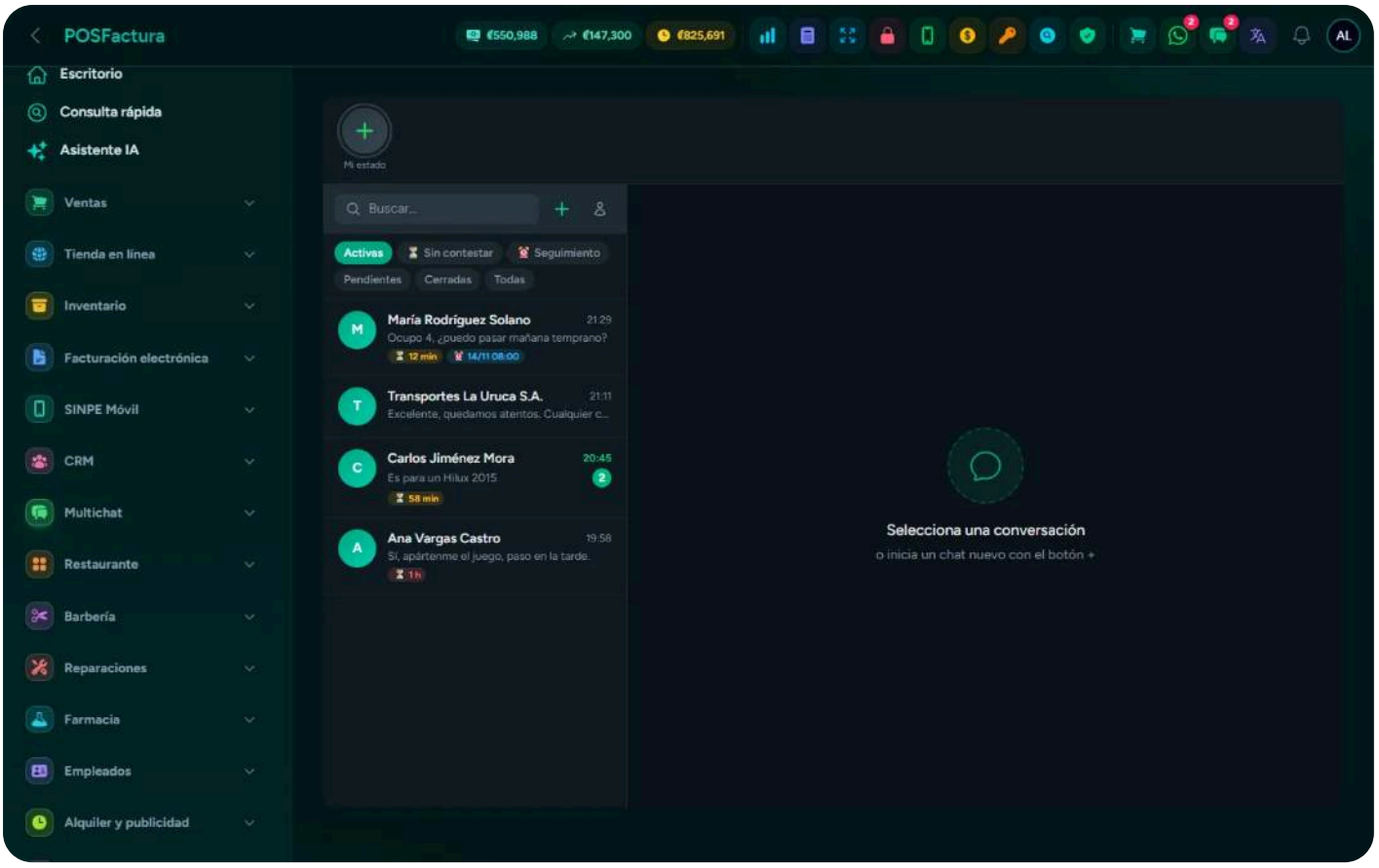
- **Productos en Google Shopping (add-on Google Merchant Center).** Sus productos salen gratis en Shopping, Imágenes y Maps con el precio y la disponibilidad del sistema, actualizados todos los días y sucursal por sucursal. Usa una foto limpia aparte, solo para Google, sin tocar la del catálogo, y a Google nunca se le manda la cantidad: solo «hay», «quedan pocas» o «agotado». También manda el costo de envío, frases destacadas como «instalación gratis» y, para lo que se vende de a varios (aros de a 4), el precio del juego, igual que la tienda.
- **Buscador de fotos (add-on).** A los productos sin foto les busca una en internet por el modelo, pone primero las más parecidas y, con un clic o en automático, la coloca también en las demás medidas del mismo modelo. Solo acepta fotos que nombran la marca y el modelo, y todo lo que pone se puede revisar y quitar de una vez.
- **Cobros con Whish (Líbano).** Para negocios en el Líbano, el cliente paga su pedido desde el teléfono con Whish, en dólares o en liras. El sistema confirma cada pago preguntándole a Whish, nunca solo porque el cliente volvió de la pantalla de pago.

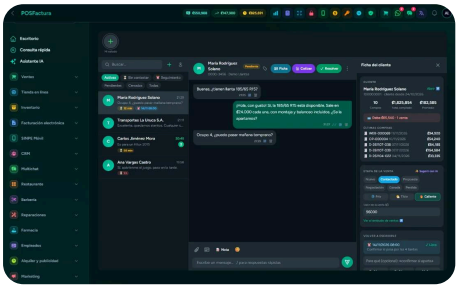
Para su cliente

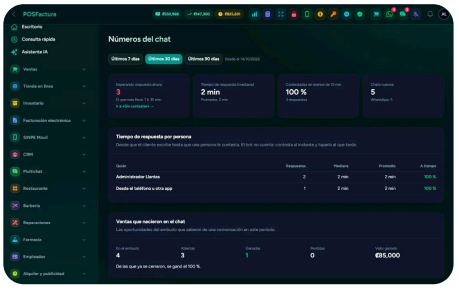
- **Compra a cualquier hora.** Busca por nombre o por categoría, filtra, ordena por precio y arma su pedido desde el celular.
- **Sigue su pedido.** Con el número de pedido y su teléfono consulta en qué va, sin poder ver el pedido de otra persona.
- **Escribe por WhatsApp desde cualquier página.** El botón flotante y la consulta del producto lo llevan directo a la conversación con el negocio.
- **Ve cada sucursal.** Dirección, horario, teléfono y mapa de cada local, y lo que hay disponible en él.
- **Elige su turno de instalación** al hacer el pedido, si el negocio lo ofrece.
- **Recibe el aviso cuando llega** el producto que estaba agotado.
- **Decide sobre sus datos.** El aviso de cookies le deja aceptar la medición o quedarse solo con lo necesario, y cambiar de opinión cuando quiera.

WhatsApp para todo el equipo

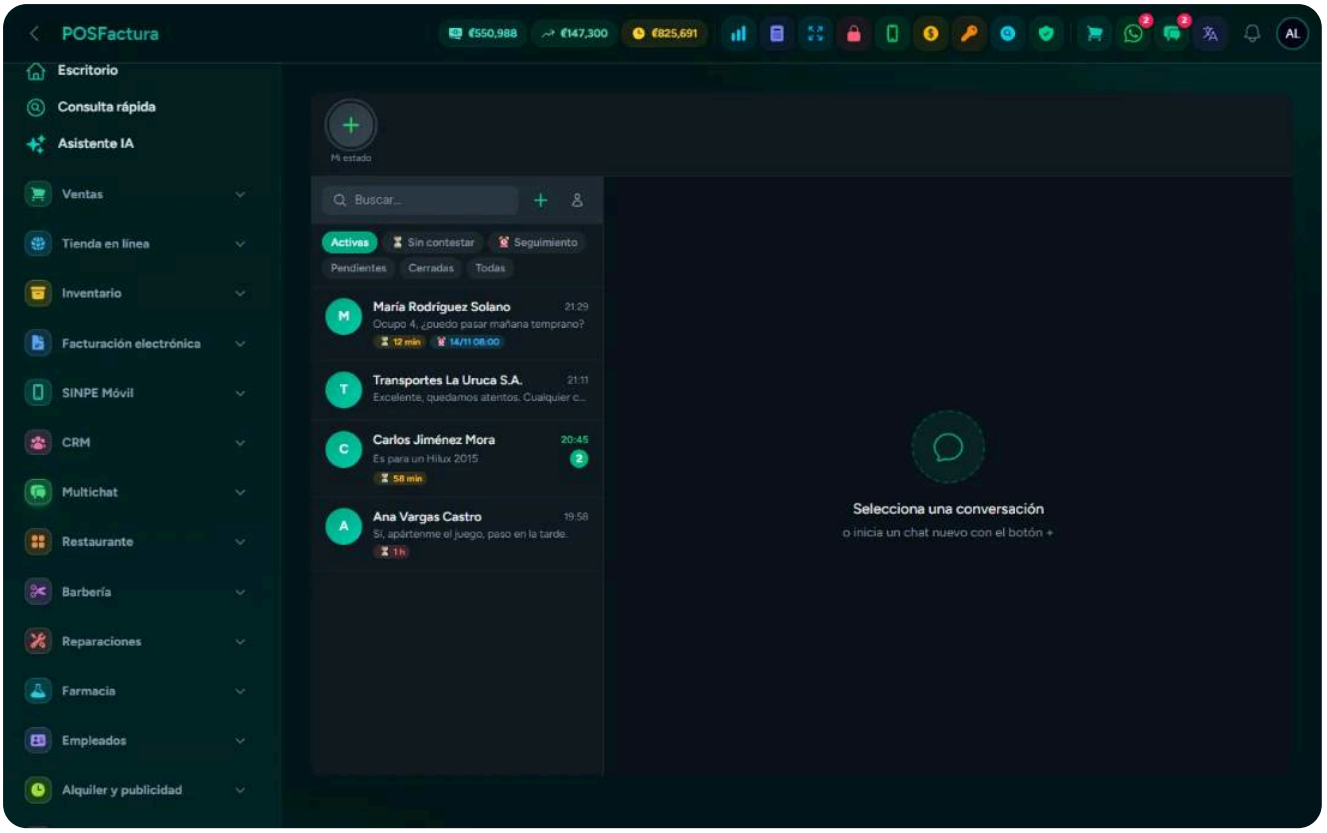
Una bandeja compartida para atender el WhatsApp del negocio entre varias personas, con atención automática que responde como su negocio con el inventario real, campañas por tandas y redes sociales que se publican solas.







En muchos negocios el WhatsApp vive en un solo celular: lo contesta quien lo tenga en la mano, los mensajes de la noche se quedan sin respuesta y nadie sabe si a un cliente ya le pasaron el precio. Este módulo pone el WhatsApp del negocio dentro del sistema, para que varias personas atiendan el mismo número desde la computadora, con colas, etiquetas y respuestas rápidas. Y si lo desea, una atención automática contesta a cualquier hora con los productos, precios y sucursales que de verdad tiene el sistema.



La bandeja: conversaciones a la izquierda y el chat a la derecha

Lo principal

- **Un número, todo el equipo.** Se conecta el WhatsApp del negocio escaneando un código, igual que WhatsApp Web, y todos atienden desde la bandeja sin pasarse el celular.
- **Varias líneas y sucursales.** Cada conexión indica qué sucursales atiende, y se puede tener más de una línea.
- **Colas por departamento.** Ventas, Soporte o Cobros: cada mensaje le llega a quien corresponde y no se pierde en un buzón común.
- **Etiquetas y estados.** Marque cada conversación (pendiente, cotizado, cerrado), ciérrela o vuelva a abrirla.
- **Respuestas rápidas.** El horario, la ubicación o las formas de pago quedan escritas y se insertan con un clic o escribiendo / en el chat.

- **Textos, fotos y archivos.** Desde la bandeja se mandan igual que desde el teléfono, con las palomitas de entregado y leído.
- **Cotizar sin salir del chat.** Arma la proforma en la misma conversación y la manda por ese chat en PDF, con el cliente reconocido por su teléfono.
- **Productos con foto y precio, de una.** Se busca lo que pide el cliente («aros 14 6 huecos»), se marcan los que sirven y cada uno le llega en su foto con el precio y la sucursal. El bot hace lo mismo solo cuando el cliente ya dijo el rin y los huecos.
- **La ficha del cliente al lado del chat.** Mientras contesta ve quién es: lo que compró, cuánto ha gastado, lo que debe y sus cotizaciones abiertas, reconocido por el teléfono del chat. Si todavía no es cliente, se le crea la ficha con un toque.
- **El embudo de ventas desde la conversación.** Cada chat entra al embudo y se mueve de etapa con un toque —de Nuevo a Ganada—, con su temperatura (frío, tibio o caliente). Al mandarle una cotización pasa solo a Propuesta con el total cotizado, y la inteligencia artificial puede sugerir la etapa leyendo el chat.
- **Nadie se queda sin contestar.** Cada conversación muestra cuánto lleva esperando el cliente, y la pestaña Sin contestar pone primero al que más espera, aunque haya escrito temprano.
- **Volver a escribirle.** «Recordarme mañana» en el chat: a la hora llega el aviso a la campanita y la conversación sale en la pestaña Seguimiento hasta que se atiende.
- **Los números del chat.** Cuánto tarda cada persona en contestar, qué porcentaje se responde en menos de 15 minutos, cuántos esperan ahora y cuántas ventas nacieron en el chat.
- **Lo que sale del punto de venta queda en el chat.** La proforma o el comprobante enviado por WhatsApp desde la caja aparece en la conversación del cliente.
- **Atención automática que responde como el negocio.** Contesta a cualquier hora lo que el cliente pregunta, buscando en el inventario real: productos, precios, en qué sucursal hay y cómo llegar.
- **Estados de WhatsApp.** Publique estados con texto, fotos o videos desde el número del negocio, ahora o programados para más tarde, y vea también los que publicó desde el teléfono.
- **Estados automáticos.** Anuncios que salen solos todos los días, un día de la semana o en una fecha, con vista previa de cómo se verán.
- **Campañas de marketing.** Una oferta a su lista de clientes por correo o WhatsApp, enviada por tandas con pausas, con prueba previa y baja de un clic.
- **Redes sociales.** Contesta los comentarios de sus páginas de Facebook y publica solo en Facebook, Instagram y su ficha de Google, en YouTube, con videos cortos armados

desde la foto, y en TikTok, con la confirmación que TikTok pide en cada publicación.

- **Tarjeta de contacto.** El cliente guarda los teléfonos, el correo, las redes y el logo del negocio con un toque, y un código QR para imprimir en el mostrador.
- **El correo en la misma bandeja.** Los correos entrantes se atienden como conversaciones, con las mismas colas y etiquetas.

Los detalles que marcan la diferencia

- **Nunca revela que es automática.** La atención automática no dice que es un programa, ni una inteligencia artificial, ni un asistente virtual: para el cliente es la misma atención de principio a fin.
- **Nunca ofrece lo que no existe.** Producto, precio y existencia salen siempre del sistema. Si una respuesta trae un precio que el sistema no dio, o afirma que algo hay sin haberlo buscado, no se manda: el cliente recibe «lo reviso y le confirmo» y la conversación pasa a una persona.
- **Nunca dice cuántas quedan.** Solo «disponible» o «quedan pocas».
- **Busca en todas las sucursales.** Si el cliente no dijo la sucursal, le dice en cuáles hay; si en la suya no hay pero sí en otra, le dice dónde está y le ofrece el traslado con su costo, en vez de un «no hay» a secas.
- **Pedidos de varias unidades.** Si el cliente pide varias, arma lo que hay en su sucursal y lo que se trae de otras, como lo haría un vendedor.
- **Le enseña lo suyo.** En la configuración de la atención automática el dueño escribe las respuestas de su negocio (garantías, servicios, lo que no maneja) y equivalencias para nombres que los clientes usan distinto; cada regla dice cuántas veces se usó.
- **Lee fotos y oye notas de voz.** Si se enciende, entiende la foto que manda el cliente (y le dice qué leyó antes de dar precios) y las notas de voz, como una conversación normal.
- **Pasa la conversación a tiempo.** Si el cliente pide hablar con alguien, si dice dos veces seguidas que no tiene algo o si hay una duda, la conversación queda en Pendientes y el equipo recibe un aviso, solo los de la sucursal del cliente.
- **Se calla cuando usted contesta.** Si un vendedor responde desde la bandeja o desde el teléfono, la atención automática deja de hablar en ese chat por las horas que usted defina.
- **Horario con aviso.** Fuera de horario sigue contestando, pero avisa cuándo vuelven a abrir. Cada sucursal puede tener su propio horario, incluso días que solo abren en ciertos meses.
- **Modo prueba.** Mientras haya números de prueba cargados, solo les contesta a ellos y el resto de los clientes entra normal a la bandeja.

- **Tope de gasto de inteligencia artificial.** Los menús, las búsquedas y las ubicaciones no gastan consultas; si se llega al tope del día, la conversación pasa a una persona. Si el servicio de inteligencia artificial falla, el cliente igual recibe respuesta y a usted le llega un aviso.
- **Facturas solo a quien corresponde.** Si un cliente pide que le reenvíen una factura, se manda por WhatsApp solo si el teléfono coincide con el de su ficha; si no, va al correo de la ficha y en el chat se ve enmascarado.
- **Vista previa sin marcar como leído.** Al pasar el mouse por una conversación se ven los últimos mensajes sin avisarle al cliente que ya se vio.
- **La atención automática no infla los números.** El tiempo de respuesta mide a las personas; y si la atención automática ya pasó el chat a alguien, su «ya le confirmo» no lo da por atendido.
- **Chat desde cualquier pantalla.** Un panel de chat en la barra superior, también dentro del punto de venta, para que el cajero conteste sin salir de la venta.
- **Campañas que no lo bloquean.** Se envían por tandas con pausas, se pueden pausar y reanudar sin repetirle a nadie, y por WhatsApp alternan variantes del mensaje y saludan a cada cliente por su nombre.
- **La baja es para siempre.** Quien se da de baja queda marcado en su ficha y sale de los envíos pendientes de todas las campañas.
- **Redes con criterio.** En los comentarios de Facebook contesta en público y por privado con su WhatsApp, espera un par de minutos para no parecer automático, no responde reclamos y respeta un tope por hora para no ser tratado como spam.
- **Publicaciones armadas desde el inventario.** El sistema prepara la semana con productos activos, con foto, precio y existencias, sin repetir los recientes. Ninguna sale sin que usted la confirme.
- **Qué publicación vende.** Cada publicación muestra cuánta gente la vio, cuántas reacciones y comentarios tuvo y cuántos entraron a la tienda desde su enlace, red por red, con un resumen de los últimos 30 días arriba de la lista.
- **Cada empresa ve lo suyo.** Conversaciones, respuestas rápidas, reglas y contactos son solo de su empresa.

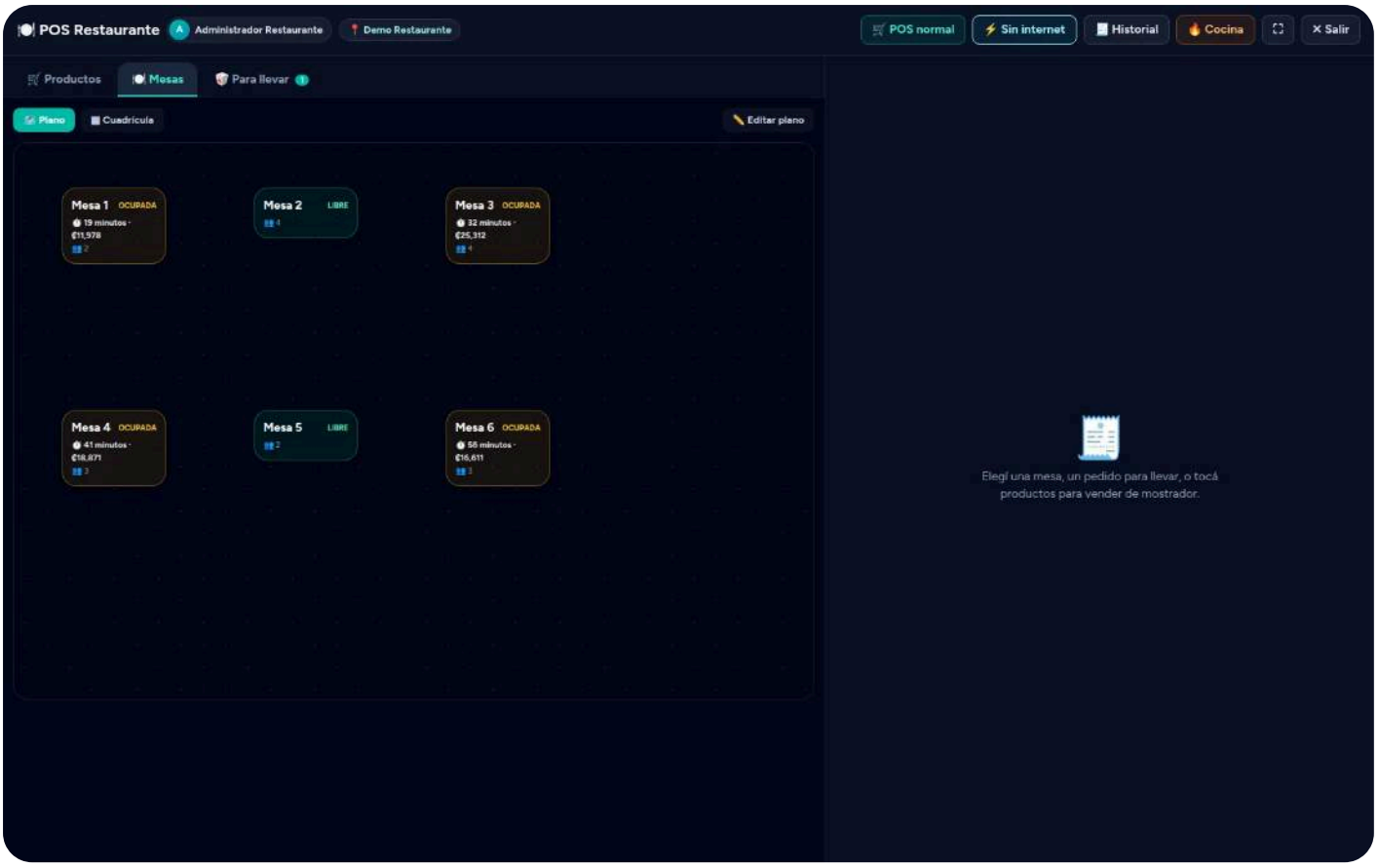
Para su cliente

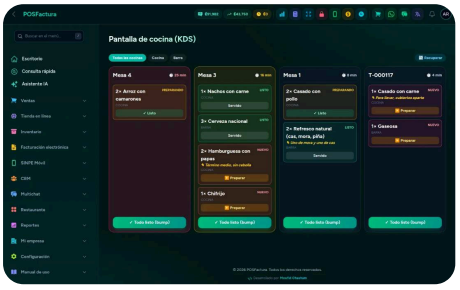
- **Respuesta a cualquier hora**, con el precio y la sucursal donde está lo que busca.
- **Escribe como le sale.** La medida o el producto se reconocen aunque los escriba de varias formas, o los mande en una foto o en una nota de voz.
- **Sabe cómo llegar.** Al elegir un producto recibe la dirección y el mapa de la sucursal.

- **Guarda el contacto del negocio** con un toque, con todos sus teléfonos y redes.
- **Se da de baja con un clic** de las campañas cuando quiera.

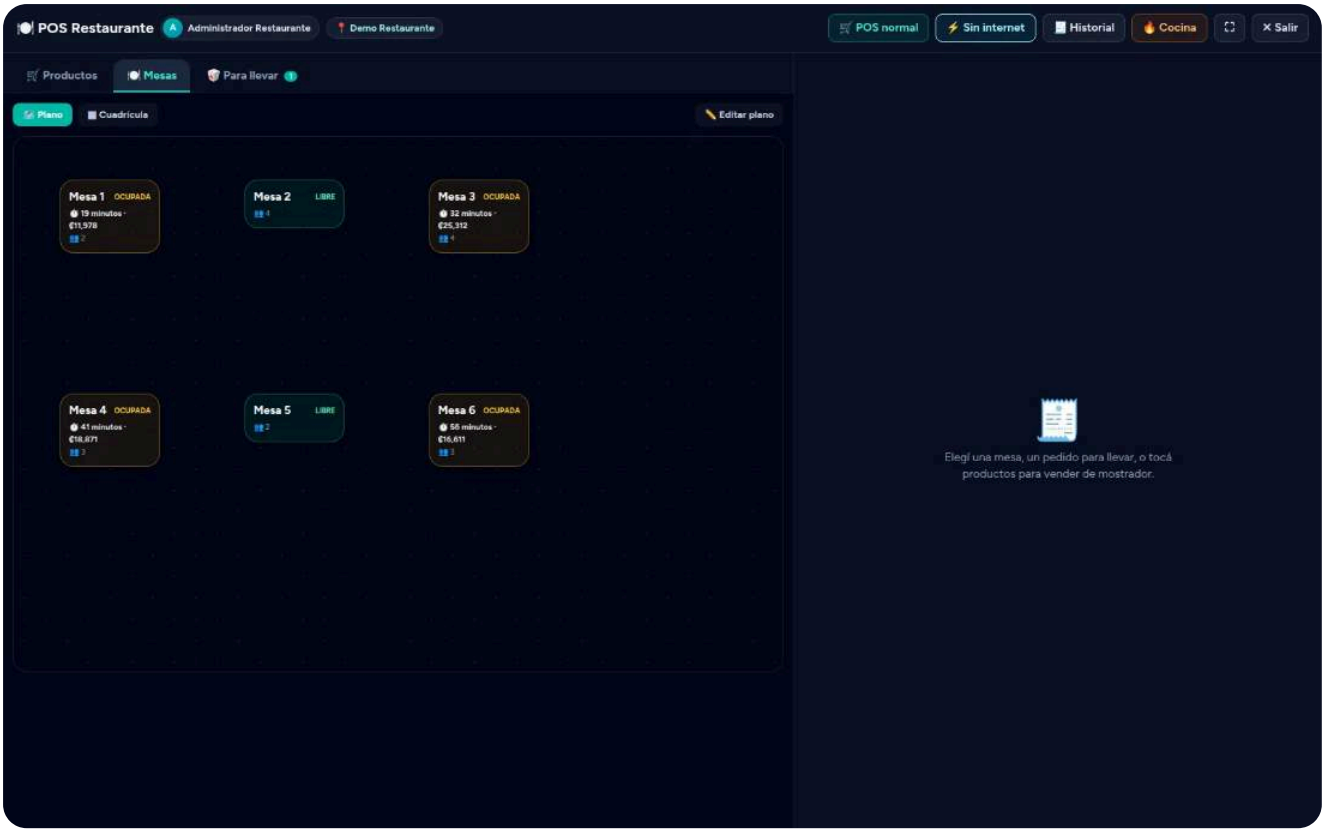
Restaurante

Mesas, comandas a cada estación, pantalla de cocina, cuentas divididas por comensal, servicio de ley, pedidos a domicilio y de las apps de delivery, todo conectado con la caja y la factura electrónica.





En un restaurante el desorden cuesta plata: comandas en papel que se pierden, platos que salen tarde, cuentas que hay que dividir a mano entre seis personas y una propina que al final de la quincena nadie sabe cómo repartir. Este módulo lleva la operación del salón de punta a punta: el mesero abre la mesa, la comanda llega a la estación que corresponde, la cocina la ve en su pantalla y la cuenta se cobra como el cliente quiera, con el comprobante electrónico que corresponda.



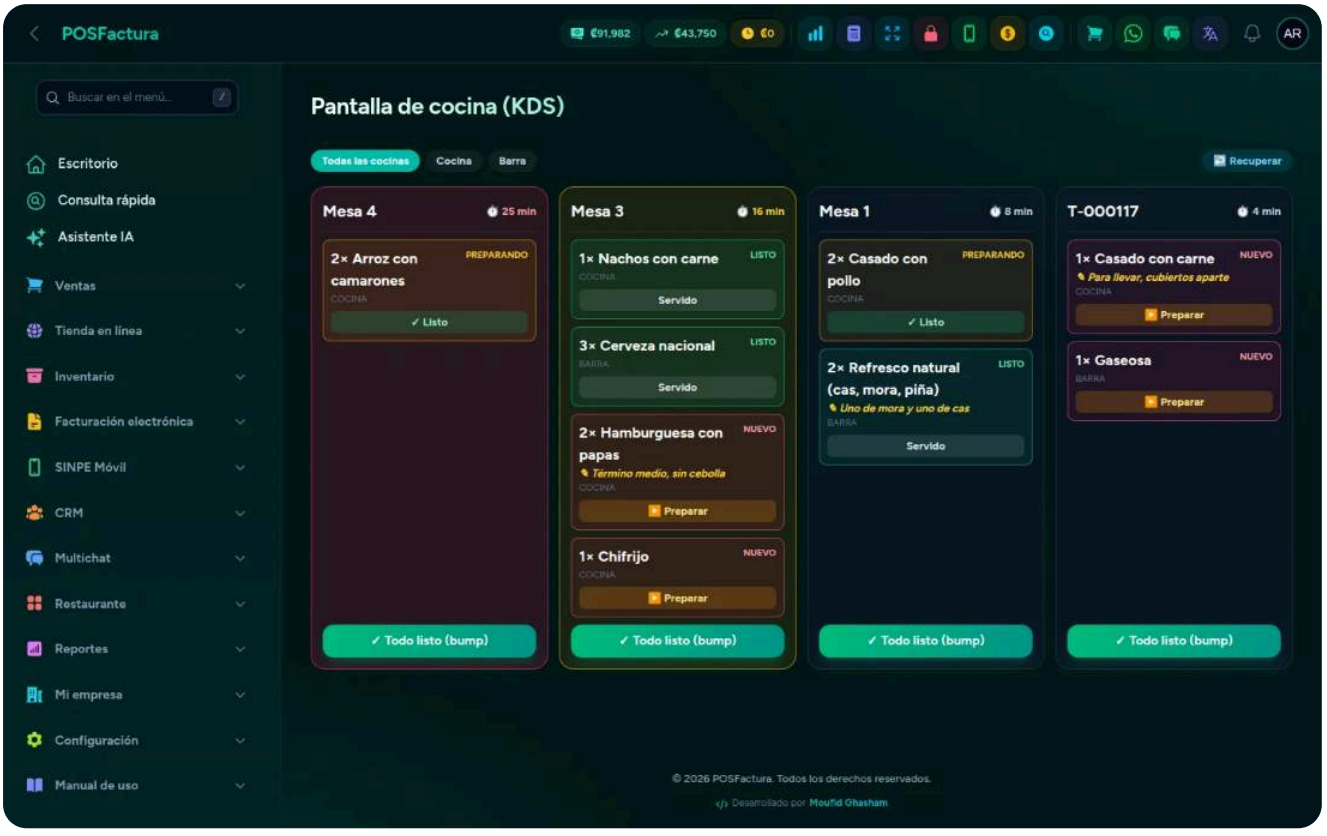
El salón como un mapa de mesas por color

Lo principal

- **El salón como un mapa.** Cada mesa con su color: libre, ocupada, pidió la cuenta o reservada, en el orden real del salón.
- **Comandas a cada estación.** Parrilla, barra, cafetería: cada producto sabe a dónde va, y al mandar a cocina la comanda sale solo a esa estación, impresa o en pantalla.
- **Modificadores.** «Término», «sin cebolla», «extra queso»: se preguntan al agregar el plato y llegan a la cocina con la comanda.
- **Tiempos.** Organice la orden en entradas, fuertes y postres.
- **Pantalla de cocina.** La cocina ve cada comanda y la avanza de recibido a preparando y entregado, con avisos de demora a los minutos que usted defina.
- **Pre-cuenta y cobro.** La pre-cuenta se imprime con su leyenda (no es la factura); al cobrar se emite el comprobante: tiquete, factura con los datos del cliente o venta

interna.

- **Cuentas divididas.** Por comensal, en partes iguales o por partes, con varios medios de pago en la misma cuenta. La mesa se libera sola cuando paga el último.
- **Servicio de ley.** El porcentaje se calcula solo, con la forma de mostrarlo y la base que usted configure.
- **Para llevar y a domicilio.** Pestaña aparte para lo que no ocupa mesa; a domicilio se asigna el mensajero y el envío se suma a la cuenta.
- **Apps de delivery.** Anote de qué app viene cada pedido y el informe le muestra lo vendido, la comisión y lo que de verdad le queda. Las apps pueden mandar sus pedidos directo a la pantalla del salón.
- **Menú digital con QR.** La carta en el celular del cliente, siempre con los productos y precios del sistema: no hay que reimprimir menús.
- **Reservas.** La agenda de mesas reservadas, visible en el mapa del salón.
- **Planilla de propinas.** Por mesero, por quincena, separando la propina en efectivo (que ya está en la gaveta) de la de tarjeta o SINPE (que pone el negocio), con descarga en Excel para firmar.
- **Reportes.** Ventas y propinas por mesero, y ventas por app de delivery.



La pantalla de cocina con las comandas por estado

- **El inventario baja al cobrar la mesa.** Lo que se vende por las mesas sale del inventario de la sucursal igual que en el POS: bebidas, postres y todo lo que lleva control de

existencias.

- **Listo para otros países.** Se cobra en una segunda moneda con su tasa (por ejemplo bolívares por dólar) y, donde no hay factura electrónica de Costa Rica, la factura pide solo el nombre y la identificación del cliente.
- **Se pasa solo al POS sin internet.** Si se cae la señal o el internet se pone muy lento, el POS y las mesas cambian solos al POS sin internet con lo que había en el carrito, y vuelven al completo cuando regresa la conexión. Ideal para zonas con internet débil.

Los detalles que marcan la diferencia

- **La caja se abre y se cierra en las mesas.** El mismo turno del POS normal, sin cambiar de pantalla. Sin caja abierta no se cobra, y cada cobro entra a la caja de quien cobra: con dos turnos en la misma gaveta, cada uno cuadra lo suyo.
- **Cada plato a nombre de su comensal.** Al agregarlo se elige el asiento o «Para la mesa»; se puede cambiar con un clic aunque ya esté en cocina, y sale anotado en la comanda para que quien sirve no pregunte.
- **Cobrar a un comensal deja lo de los demás.** La mesa sigue ocupada con lo que falta, y el asiento nunca cambia los totales.
- **No se cierra una cuenta con menos de lo que vale.** Si los pagos no cubren el total, la cuenta no se cierra.
- **Mover y unir mesas.** Pase una cuenta a una mesa libre o junte dos mesas en una; nunca a una mesa ocupada.
- **Lo que está en cocina no se cambia a escondidas.** La cantidad de un plato ya enviado no se puede bajar desde la cuenta.
- **El cliente pide desde la mesa.** Escaneando el QR de su mesa, el cliente ve la carta y su pedido entra a la cuenta de esa mesa.
- **Aviso por WhatsApp.** Al cliente de un pedido para llevar o a domicilio le avisa cuando está listo y en cada etapa del envío, una sola vez.
- **Cobrar en dólares.** Se recibe en dólares y se convierte a la moneda local con el tipo de cambio.
- **SINPE Móvil verificado.** Un cobro por SINPE se vincula al SINPE recibido, que queda marcado como usado para no aplicarlo dos veces.
- **Factura en el momento.** Busca al cliente o trae sus datos de Hacienda con la cédula, guarda su actividad económica y le manda el comprobante por correo.
- **Descuentos con IVA correcto.** El descuento baja la base y el IVA en proporción, tanto con precios con IVA incluido como sin él.

- **Pedidos de las apps sin digitar.** El mismo pedido nunca entra dos veces, un producto que no está en la carta no lo rechaza, y la comisión queda fija con el porcentaje del día en que se cobró.
- **Una cuenta sin comprobante no se pierde.** Si el comprobante no sale al cobrar, la cuenta queda anotada para reintentar.
- **Historial del día.** Las ventas de hoy, para reimprimir o reenviar el comprobante.
- **Mostrador en la misma pantalla.** También se vende de mostrador desde el POS del restaurante.
- **Pistas y canchas dentro del POS.** Si el negocio alquila por tiempo, el consumo se suma a la cuenta de la pista y se cobra junto.

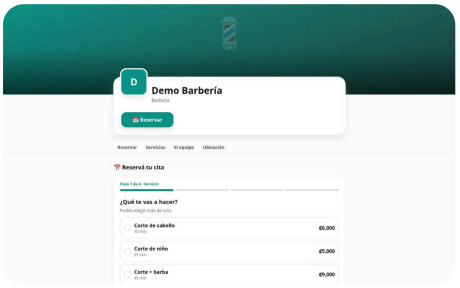
Para su cliente

- **La carta en su celular**, con los precios al día, escaneando el QR de la mesa.
- **Pide desde la mesa** y su pedido entra a la cuenta.
- **Paga lo suyo**, aunque la mesa sea grande.
- **Recibe un WhatsApp** cuando su pedido está listo o en camino.

Salón, barbería y spa

La agenda de citas de su equipo, reservas en línea desde su propia página, anticipos por SINPE Móvil, recordatorios por WhatsApp, ficha técnica de cada clienta, comisiones y propinas que se calculan solas.





En un salón, una barbería o un spa, la plata se pierde en lo que no se ve: la clienta que olvidó su cita y deja la silla vacía, el teléfono que nadie contesta mientras se atiende, la fórmula del tinte que nadie anotó y la discusión de cada quincena por las comisiones. Este módulo ordena el día completo: la agenda de cada profesional con sus horarios reales, una página propia donde las clientas reservan solas a cualquier hora, recordatorios automáticos por WhatsApp y el cobro en el punto de venta, con la comisión y la propina de cada quien calculadas sin calculadora.



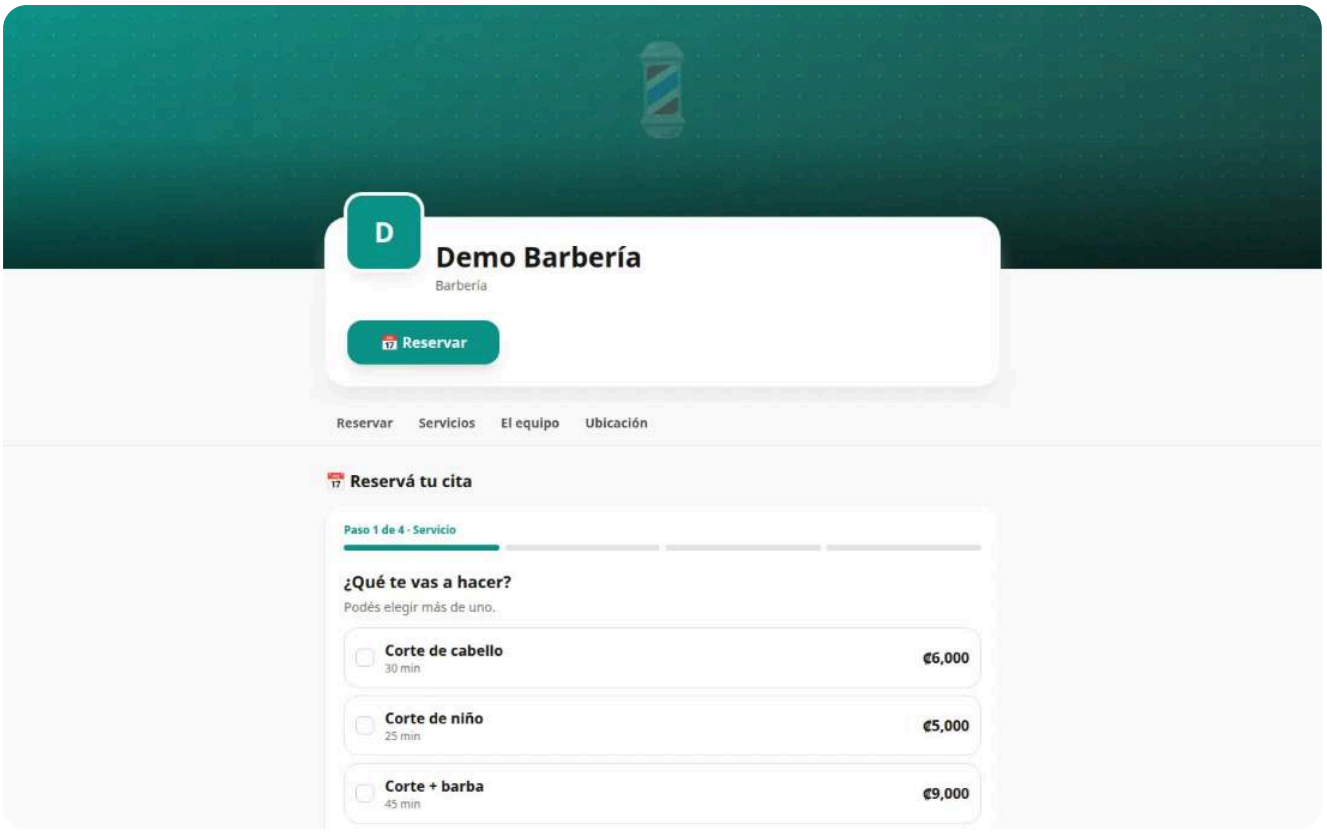
La agenda del día, una columna por profesional

Lo principal

- **La agenda de todo el equipo.** Una columna por profesional, por día o por semana, con un color para cada estado: reservada, confirmada, en la silla, terminada o no llegó.
- **Solo horas que de verdad existen.** Las horas libres salen del horario de cada profesional, sus ausencias y las citas ya tomadas. Si una hora aparece, está.
- **Varios servicios en una cita.** Corte y barba en la misma cita, con la duración sumada, y cada profesional con su propia duración y su propio precio para el mismo servicio.
- **Mover una cita sin perderla.** Se cambia la hora, el día o el profesional; la cita conserva su número y su historial, y al cliente se le avisa la hora nueva por WhatsApp.
- **Su propia página pública.** Portada, logo, estrellas, si está abierto ahora, ofertas, servicios con foto y precio, el equipo, la galería de trabajos, las opiniones y el mapa de cada

sucursal, con botones para reservar, escribir por WhatsApp, llamar y llegar.

- **Reservas en línea en cuatro pasos.** Qué se va a hacer, con quién, cuándo, y su nombre y teléfono. Sin crear cuentas ni contraseñas: la clienta queda registrada en su lista de clientes.
- **Anticipo para los servicios largos.** La reserva por internet de un servicio que usted marque pide un anticipo por SINPE Móvil; si no se paga a tiempo, el espacio se libera solo.
- **Recordatorios automáticos.** La confirmación al reservar y los recordatorios a las horas que usted elija, por WhatsApp (o por correo), con el texto escrito a su manera.
- **Cobrar la cita en el punto de venta.** Un botón carga los servicios, la clienta y el profesional como vendedor; la cita queda terminada y amarrada a su venta, con el comprobante de Hacienda.
- **Comisiones y propinas.** La liquidación por quincena calcula la comisión de servicios y la de productos por separado, más las propinas íntegras, para cada profesional.
- **Ficha técnica de la clienta.** Alergias, cuidados, preferencias, la fórmula de cada color con sus fotos de antes y después, para repetir el mismo resultado meses después.
- **Horarios, vacaciones y feriados.** Horario por tramos para cada profesional (con almuerzo), días libres, incapacidades y cierres del local o de una sola sucursal.
- **Opiniones de sus clientas.** Al terminar la cita se le pide la calificación sola; las opiniones salen en su página con el promedio de cada profesional, y usted las responde.
- **Reportes que deciden.** Cuánta gente no llegó y cuánto se dejó de facturar, qué tan llena está la agenda, qué se pide más, a qué hora se llena y cuántos clientes vuelven.
- **Habla como su negocio.** Barbería, salón, spa, uñas, estética u otro negocio con citas: el menú, la agenda y la página de reservas dicen barberos, estilistas, terapeutas o profesionales según su caso.



La página pública del salón, donde las clientas reservan

Los detalles que marcan la diferencia

- **Nunca dos citas en el mismo espacio.** Si dos personas intentan reservar la misma hora a la vez, solo una lo logra y a la otra se le muestran las horas que quedan. Desde internet nunca se puede encajar una cita encima de otra.
- **Encajar, con control.** En el mostrador, quien tiene permiso puede meter una cita encima de otra, si el negocio lo permite; queda marcada y anotada en la bitácora.
- **Las citas no se borran.** Se cancelan o se marcan «no llegó»: las dos liberan la hora, pero dejan rastro para el reporte de ausencias.
- **«No llegó» solo.** Si nadie tocó la cita, unos minutos después de la hora en que debía terminar pasa sola a «no llegó», sin liberar nunca el rato de alguien que sigue en la silla. Si después se cobra, vuelve a terminada.
- **Límite para quien no llega.** Después de las ausencias que usted defina, esa persona ya no puede reservar por internet; usted la sigue atendiendo por teléfono.
- **Anticipo que se confirma solo.** Con el módulo de SINPE Móvil, el pago que trae el número de la cita en el detalle la confirma sola; uno del mismo monto sin el número no se toma. También se registra a mano, y al cobrar se aplica para no cobrarlo dos veces.
- **El precio que se le dijo.** Al cobrar una cita se cobra el precio que tenía al reservar, aunque la lista haya subido después.

- **Comisión sin reescribir el pasado.** La cita guarda el porcentaje del día en que se agendó: una liquidación ya pagada sigue diciendo lo mismo aunque cambie el porcentaje. Las comisiones se calculan sobre el monto sin IVA.
- **La propina no se factura.** No entra al comprobante electrónico ni a las ventas, pero sí al arqueo de la caja, para que el cierre cuadre.
- **Recordatorios que no molestan.** Nunca salen dos veces, se rehacen si la cita se mueve, no salen si se canceló ni si ya no tienen sentido, y en la cita se ve si llegaron, por dónde y a qué número. Además, el botón «Recordarle ahora» manda uno en el acto.
- **Alergias en rojo.** Lo anotado como alergia o cuidado sale en rojo arriba de la cita cada vez que esa clienta viene. La ficha no se borra y no se pueden tener dos de la misma persona.
- **Fotos privadas.** Las fotos de la ficha técnica no tienen enlace público. En la galería solo se publica un trabajo si la clienta dio permiso.
- **Ausencias sin sorpresas.** Al cargar unas vacaciones, el sistema avisa qué citas quedaron debajo, sin cancelarlas solo.
- **Cada quien ve lo suyo.** El profesional ve su agenda, cobra sus citas y consulta su comisión; recepción maneja la agenda de todos sin ver informes de plata; solo el dueño ve ingresos y comisiones de todos.
- **Citas por WhatsApp.** Si la clienta pregunta por WhatsApp si hay espacio, la atención automática le ofrece hasta tres horas libres reales con el enlace para reservar, y si quiere cancelar, la lleva a «Mis citas».
- **Ofertas con fecha.** Las ofertas de su página desaparecen solas cuando vencen.
- **Opiniones honestas.** A todas las clientas se les ofrece dejar también una reseña en Google, no solo a las contentas. Las opiniones no se escriben ni se borran desde el panel; una oculta no cuenta para el promedio.
- **Directorio de salones.** Si lo pide, su negocio aparece en el directorio público de salones, barberías y spas, con búsqueda por servicio o lugar, filtro por tipo y «Cerca de mí».

Para su cliente

- **Reserva a cualquier hora**, desde el celular, viendo solo horas libres de verdad, con la persona que prefiera o con «Me da igual».
- **Enlaces directos** a cada profesional o a un servicio, ideales para las redes sociales de cada quien.
- **Recibe la confirmación y los recordatorios** por WhatsApp.
- **«Mis citas».** Con su teléfono y un código de un solo uso entra a ver sus citas próximas y su historial, y cancela hasta el plazo que usted fije. Se puede agregar a la pantalla de

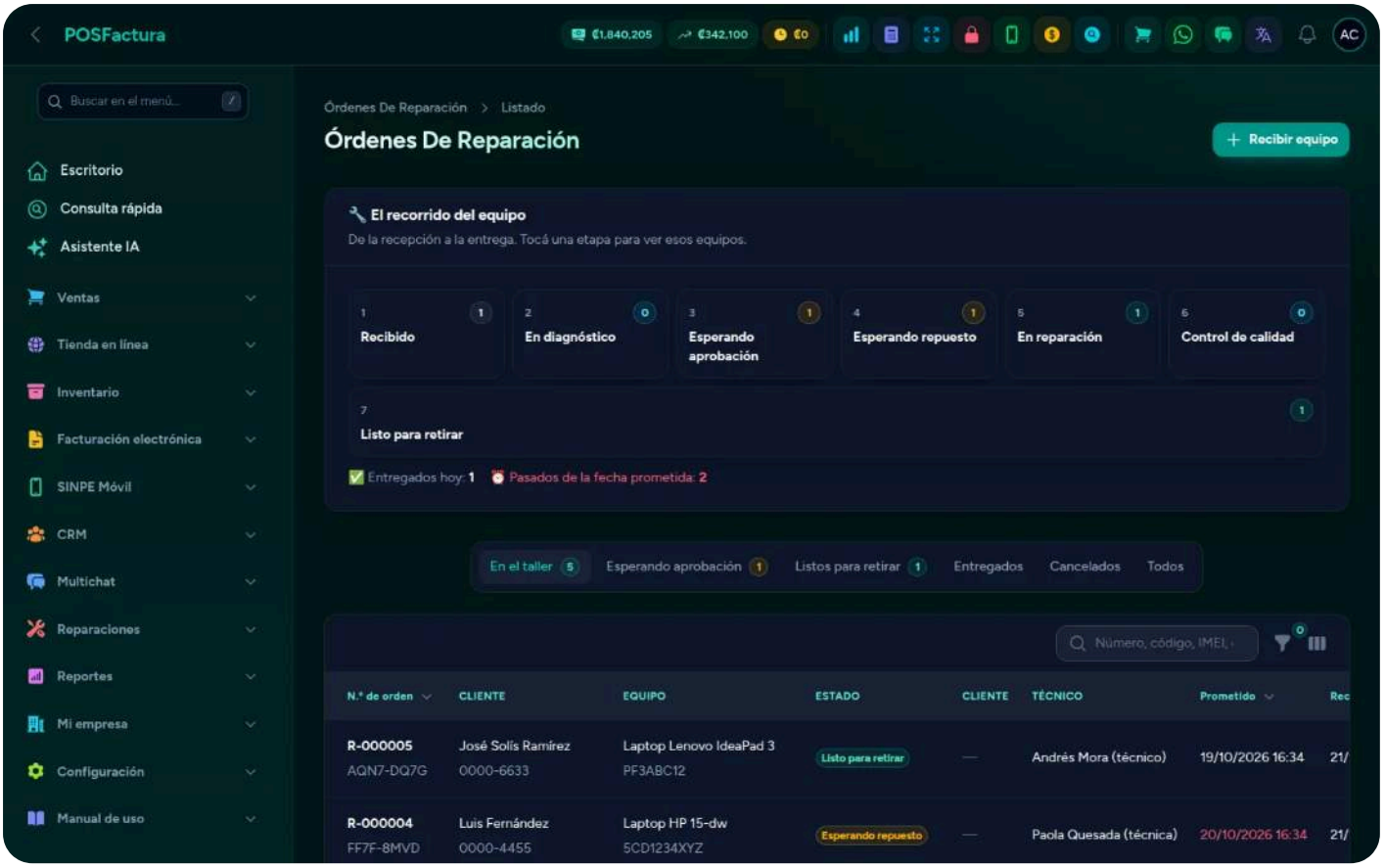
inicio del celular, sin instalar nada.

- **Califica su visita** con un enlace que le llega después de la cita.
- **Encuentra salones cerca** en el directorio y entra directo a reservar.

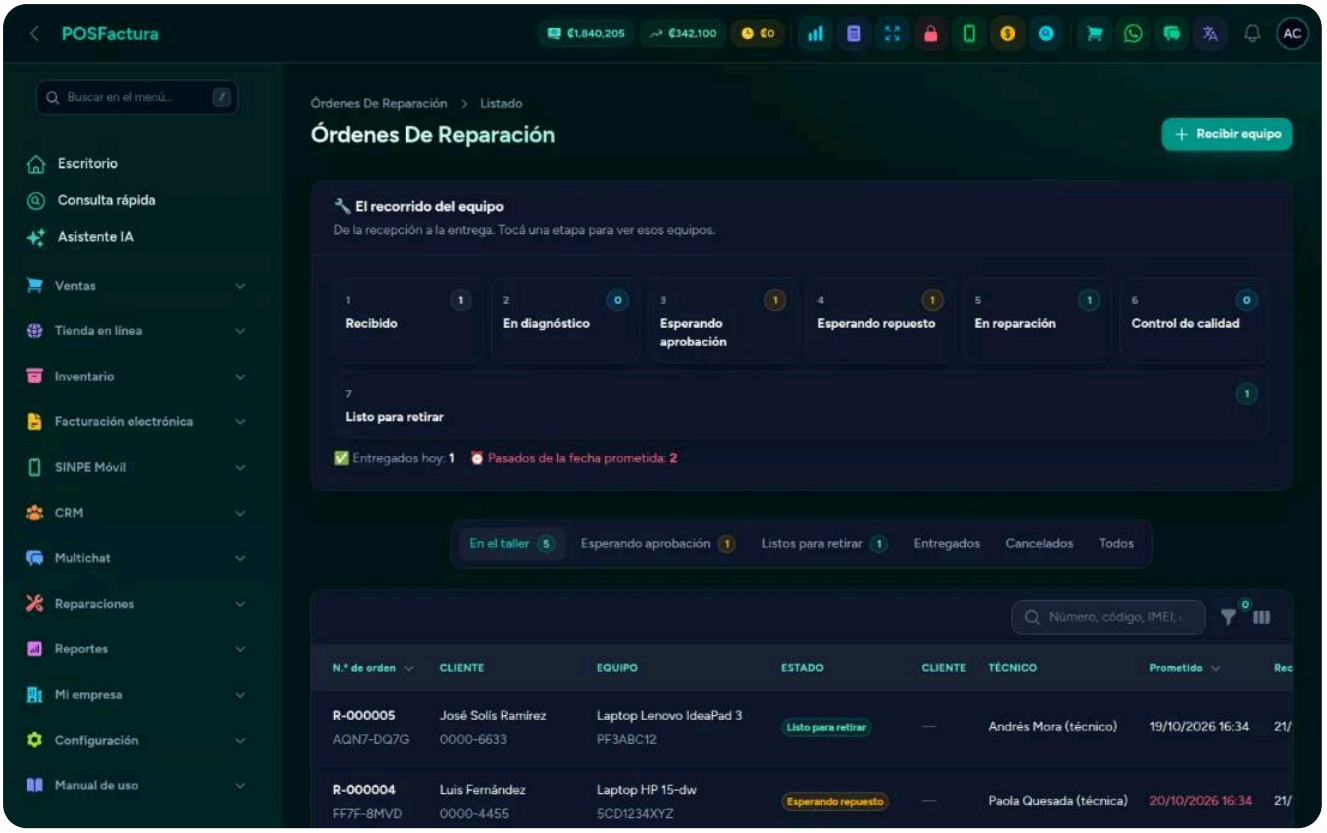
Taller de reparación

Recibir equipos con todo anotado, seguir cada reparación por etapas, rebajar los repuestos del inventario, pedir la aprobación del presupuesto por WhatsApp y cobrar en el mismo punto de venta. El cliente consulta su equipo solo, con un código.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE



En un taller de celulares o computadoras los problemas se repiten: el «así no lo traje» al entregar, la pantalla que figura en bodega pero ya está puesta en otro equipo, el presupuesto que el cliente dice que nunca aprobó y el teléfono que no para de sonar con «¿ya está mi celular?». Este módulo ordena el taller de punta a punta: el equipo se recibe con su estado, sus accesorios y su clave guardada con seguridad; cada reparación avanza por etapas que todos ven; los repuestos salen del inventario al ponerlos; y el cliente aprueba, consulta y recibe avisos por WhatsApp sin que nadie tenga que acordarse.



Las órdenes de reparación con el recorrido del equipo por etapas

Lo principal

- **Recibir el equipo con todo anotado.** Cliente, quién lo trae, tipo, marca, modelo, IMEI o serie, color, accesorios que deja, cómo viene y la falla con las palabras del cliente.
- **La clave o el patrón, dibujado.** El cliente dibuja su patrón con el dedo en la misma cuadrícula de su celular, o deja su PIN o contraseña. Si no la quiere dejar, también queda constancia.
- **Comprobante y etiqueta.** Un comprobante de 80 mm con QR, código de rastreo, condiciones del taller y firma del cliente, y una etiqueta con código de barras para pegar al equipo.
- **El recorrido del equipo.** Un tablero con cada etapa (recibido, diagnóstico, esperando aprobación, esperando repuesto, en reparación, control de calidad, listo para retirar) y

cuántos equipos hay en cada una.

- **Control de calidad.** Una etapa aparte para probar que el equipo de verdad quedó bien antes de avisar que está listo.
- **Repuestos y mano de obra.** Se agregan a la orden buscando por nombre o código, viendo cuántos quedan en esa sucursal. El repuesto sale del inventario apenas se pone en la orden.
- **Qué repuesto le calza a cada modelo.** Un catálogo de modelos con sus repuestos compatibles: al agregar una pieza, las que calzan van primero y las de otro modelo salen con advertencia.
- **Aprobación del presupuesto por WhatsApp.** El cliente recibe el precio con un enlace y contesta «Sí, repárenlo» o «No, por ahora no»; si aprueba, la orden pasa sola a reparación.
- **Avisos automáticos por WhatsApp.** Al recibir, cuando espera un repuesto, cuando está listo y al entregar (con la fecha de garantía), desde la línea del negocio y en el horario que usted elija.
- **Cobrar en el punto de venta.** Un botón carga los repuestos y servicios con los precios de la orden, el cliente y el técnico como vendedor. Al cobrar, la orden queda entregada y amarrada a su venta, con la factura electrónica.
- **Vender y reparar en la misma pantalla.** Desde el punto de venta se ven los equipos listos para retirar y los que siguen en el taller, y se recibe uno nuevo sin salir de la caja.
- **Técnicos.** La lista de quiénes reparan; solo a ellos se les asigna una orden.
- **Reportes del taller.** Equipos entregados, cobrado, ganancia (lo cobrado menos los repuestos), tiempo promedio de entrega, resultados por técnico, modelos que más entran y repuestos más usados.

Los detalles que marcan la diferencia

- **La clave, protegida.** Se guarda cifrada, nunca se imprime y solo la ve quien tiene permiso. En la ficha el patrón aparece borroso hasta tocar «Mostrar patrón». Para guardarla, el cliente autoriza el uso de sus datos y la autorización sale impresa para su firma.
- **Dos números distintos.** El número del taller para hablar adentro y un código de rastreo al azar para el cliente, que no se puede adivinar probando con la orden de al lado.
- **Fechas prometidas en rojo.** Las órdenes pasadas de su fecha salen en rojo y se cuentan aparte: es la lista de llamadas del día. Las que ya están listas para retirar no cuentan como atrasadas.
- **Inventario siempre cierto.** Quitar un repuesto o cancelar la orden lo devuelve al inventario, y en el kardex se ve cada movimiento con el número de orden.

- **Se cobra lo que se le dijo.** El precio de la orden manda sobre el de la lista de hoy, y las líneas de la reparación no se cambian desde la caja: se corrigen en la orden, para que orden y venta nunca digan cosas distintas.
- **Se cobra completa.** Una reparación no se guarda como cotización ni apartado: sus repuestos ya salieron de bodega.
- **La aprobación queda con su monto.** Se guarda el precio exacto que vio el cliente y la fecha. Si el precio cambia, se pide de nuevo: una aprobación no cubre otro monto. Un «no» no cancela la orden; eso lo decide una persona.
- **Avisos que no estorban.** Salen unos minutos después del cambio de estado, para poder corregir un error; solo anuncian el estado actual, una vez por estado, y el cliente que no quiere mensajes se desmarca.
- **Todo queda a la vista.** Cada aviso se ve en la orden con su resultado, se puede reintentar si no salió, y queda también en la conversación de WhatsApp del cliente.
- **Entregar sin cobrar, con motivo.** Para una garantía o una revisión gratis; cancelar también pide el motivo.
- **Garantía por escrito.** Cada orden guarda la garantía que se le prometió, aunque después cambie la configuración. En Costa Rica, el sistema no deja poner menos del mínimo que pide la ley.
- **Condiciones impresas.** Usted escribe las condiciones del taller que salen al pie del comprobante, como cuántos días se guarda un equipo que no se retira.
- **Lector de código de barras.** Al pasar la etiqueta del equipo, su orden aparece sola, en el taller o en la caja.
- **Cada quien en lo suyo.** El técnico diagnostica, repara y ve la clave, pero no cobra ni cancela; el cajero recibe y cobra; el dueño puede todo.
- **Un doble clic no duplica.** Tocar «Recibir» dos veces seguidas no crea dos órdenes.
- **Modelos que no se pierden.** Un modelo que ya no se atiende se apaga, no se borra, y las órdenes viejas siguen diciendo lo que se recibió.

Para su cliente

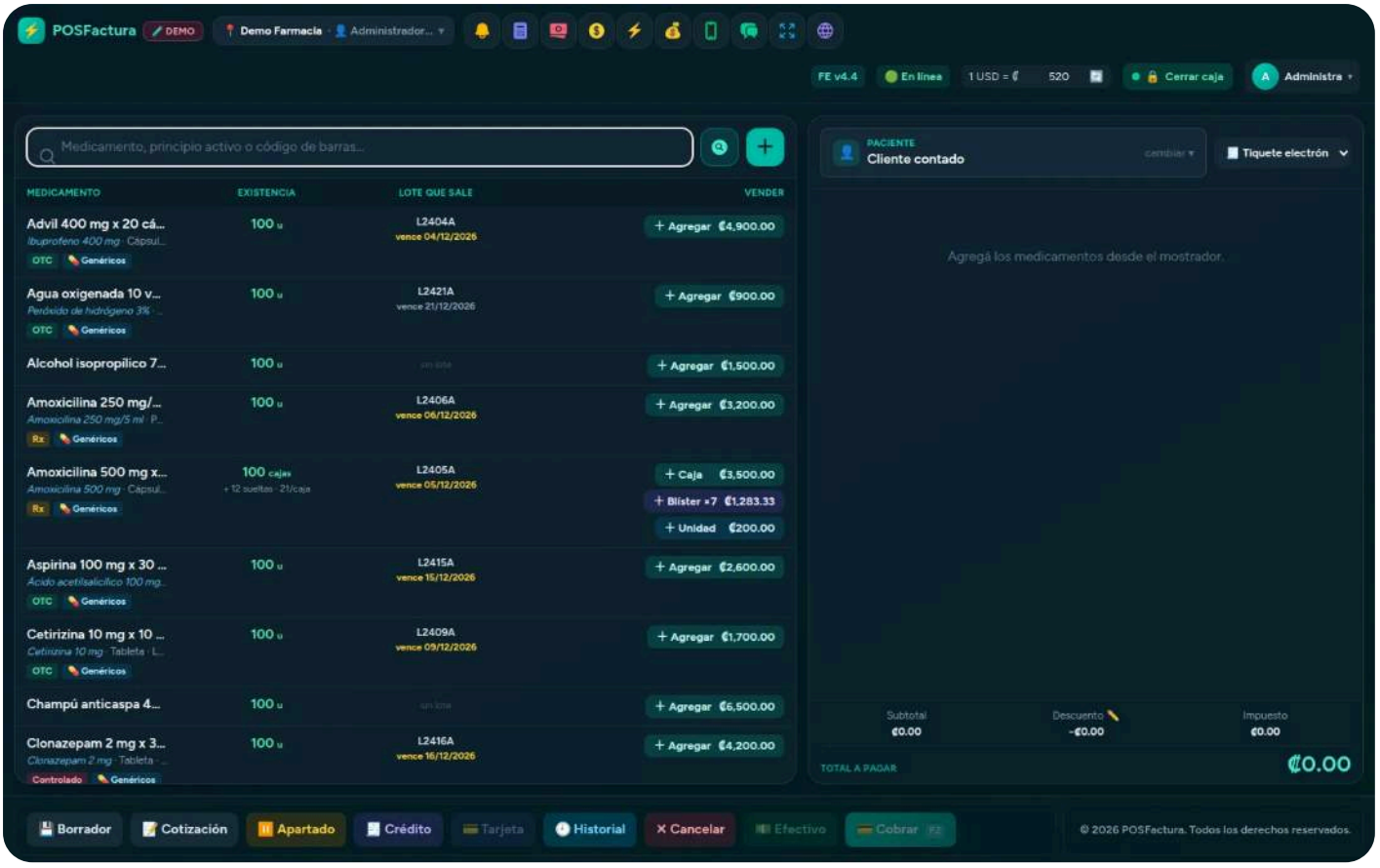
- **Consulta su equipo en línea**, desde el QR de su comprobante o la página del taller, con su código de rastreo y los últimos 4 dígitos de su teléfono.
- **Ve en qué va**: el estado con una barra de cinco pasos, la fecha prometida, el presupuesto si el taller lo muestra y hasta cuándo tiene garantía.
- **Su privacidad cuidada.** Nunca ve notas internas, el técnico, la clave ni la serie completa, y nadie puede adivinar códigos: tras varios intentos fallidos la consulta se detiene un rato.

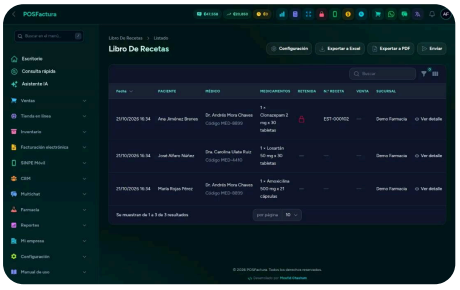
- **Aprueba el presupuesto desde el celular**, con un comentario si quiere.
- **Recibe un WhatsApp** cuando su equipo está listo, y escribe o llama a la sucursal con un toque.

Farmacia

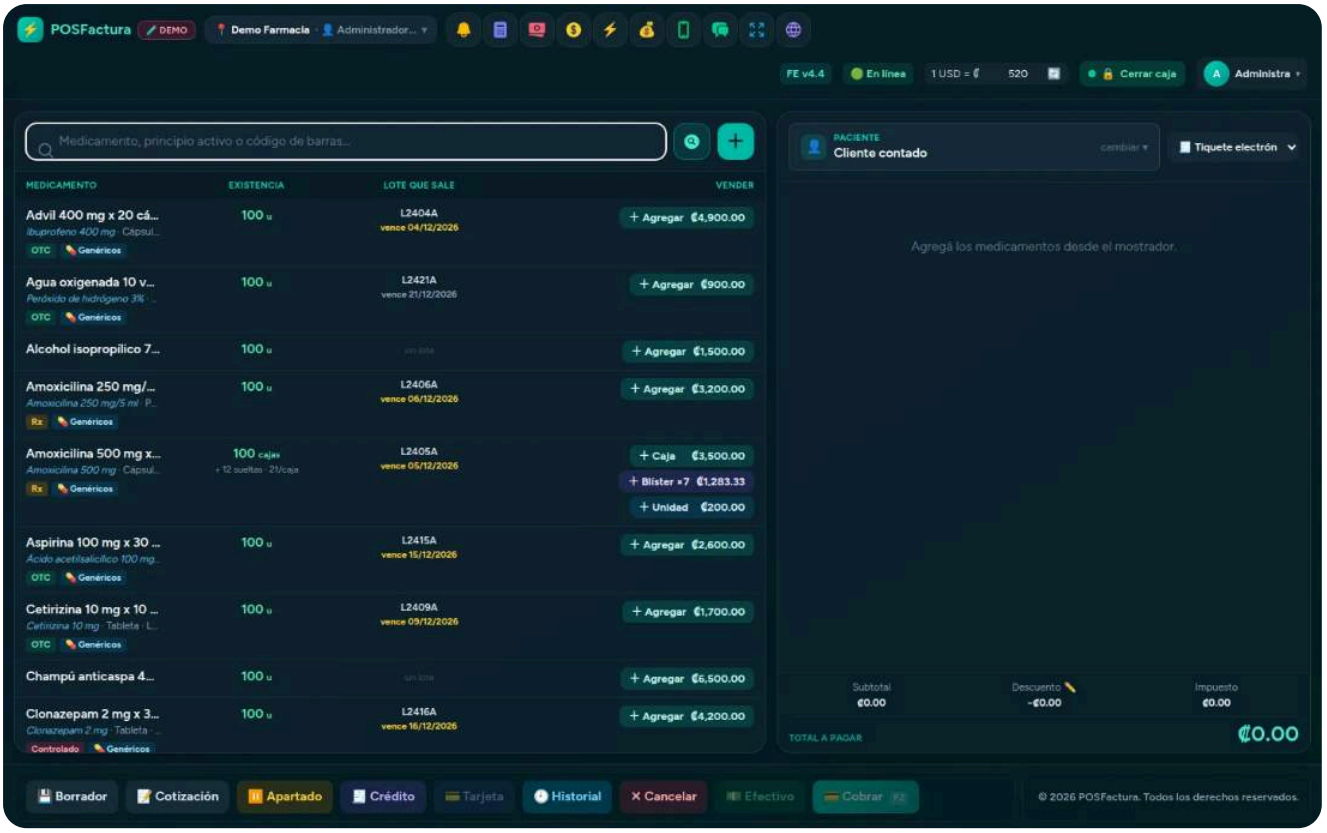
Un punto de venta hecho para el mostrador de una farmacia, con genéricos por principio activo, recetas y controlados, lotes que salen por vencimiento, venta por caja, blíster o unidad, alergias del paciente y recordatorios de recompra.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE





Una farmacia no se maneja con un punto de venta común: hay que encontrar el medicamento por su principio activo, ofrecer el genérico más barato, pedir la receta cuando corresponde, no vender un lote vencido y partir una caja en tabletas sin que el inventario se descuadre. Este módulo convierte el sistema en el de una farmacia, con su propio mostrador, sin cambiar de caja ni de facturación: los mismos cobros, el mismo cierre y la misma factura electrónica, con las herramientas de farmacia encendidas.

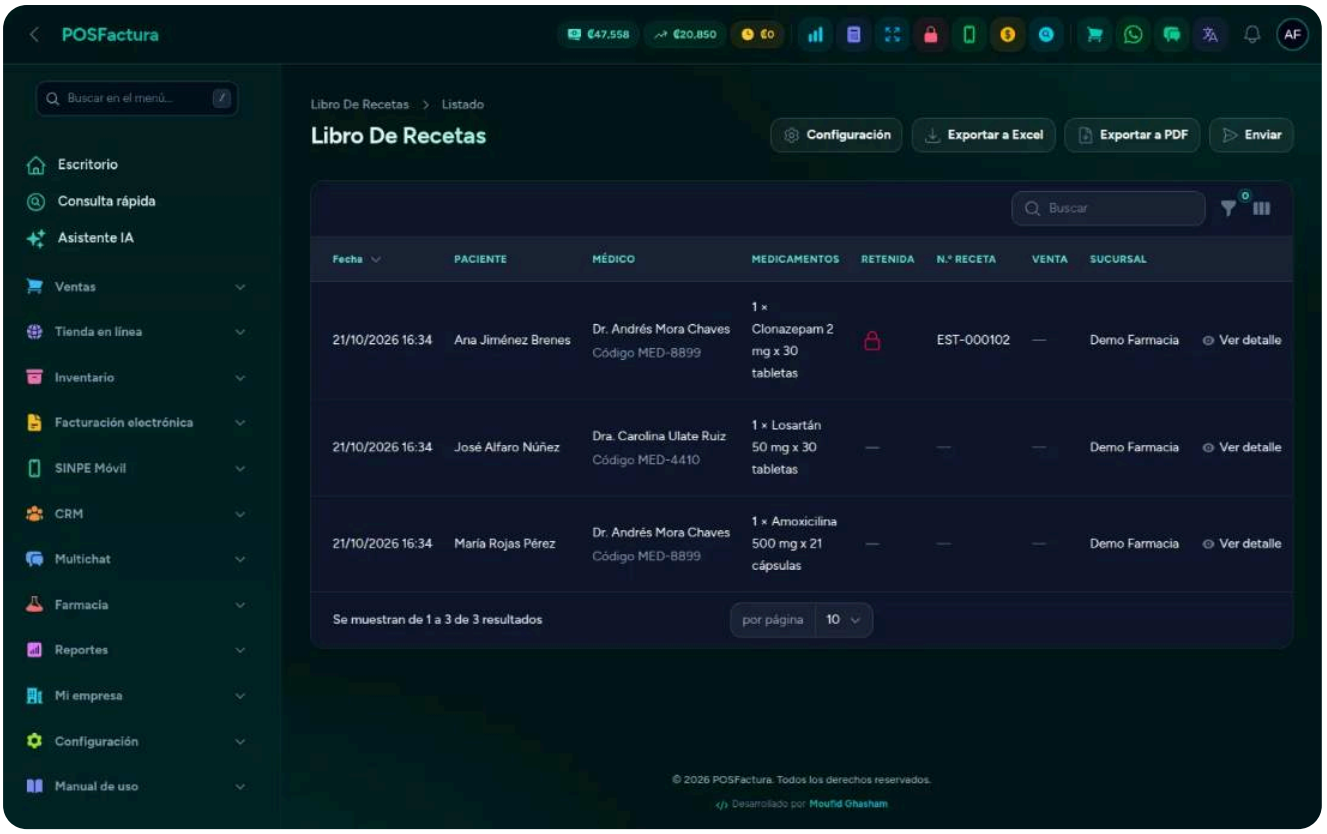


El mostrador de la farmacia: caja, blíster y unidad en la misma fila

Lo principal

- **Un mostrador de farmacia.** Cada medicamento en una fila con su principio activo, concentración, forma farmacéutica, laboratorio, existencias y el lote que va a salir, y los botones para vender por caja, por blíster o por unidad.
- **La ficha del medicamento.** Principio activo, concentración, forma farmacéutica (de la lista oficial de Hacienda), vía de administración, registro sanitario, condición de venta y si requiere cadena de frío.
- **Buscar por principio activo.** Escribir el genérico trae todas las marcas que lo tienen, aunque el nombre no lo diga.
- **Genéricos con el ahorro a la vista.** Los equivalentes con el mismo principio activo, concentración y vía, primero los que hay en la sucursal y después el más barato, con cuánto se ahorra el paciente.

- **Recetas y controlados.** Al cobrar un medicamento con receta se anotan paciente, médico, código, fecha y número de receta, con foto. Sin la receta, la venta no sale.
- **Libro de recetas.** Cada venta con receta queda registrada y se exporta a Excel o PDF con el nombre del regente, lista para una inspección.
- **Lotes y vencimientos.** Cada compra entra con su lote y su vencimiento, y cada venta descuenta del lote que vence primero.
- **Lo vencido no se vende.** El sistema no deja vender unidades de un lote vencido y avisa dónde sacarlas; un reporte muestra lo que está por vencer y da de baja lo vencido.
- **Caja, blíster y unidad.** Se venden por separado, cada uno con su precio. Si no hay tabletas sueltas, se abre una caja sola y queda anotado en el kardex.
- **Alergias del paciente.** Si algo del carrito tiene un principio activo anotado en sus alergias, sale un aviso en rojo y no se puede cobrar hasta revisarlo.
- **Repetir la compra.** El paciente crónico pide lo mismo de cada mes con un toque.
- **Indicaciones y etiquetas de dosis.** «1 tableta cada 8 horas» sale impresa en el tiquete, y después de cobrar se imprime una etiqueta por medicamento con el paciente, la indicación, el lote y el vencimiento.
- **Convenios y seguros.** Descuento para afiliados o copago con el seguro, con una sola factura al paciente y la cuenta de cada seguro lista para liquidar.
- **Recordatorio de recompra por WhatsApp.** Unos días antes de que se le termine su medicamento de uso continuo, al paciente que aceptó le llega un mensaje para tenérselo listo.
- **Pedido sugerido a la droguería.** Calcula qué pedir según lo vendido, lo que hay sin contar lo vencido y lo que ya viene en camino, y crea una orden de compra por proveedor.



El libro de recetas con los controlados

Los detalles que marcan la diferencia

- **Hacienda al día.** En Costa Rica, la factura de un medicamento con registro sanitario lleva en cada línea la forma farmacéutica y el registro, como lo exige Hacienda. Las unidades de farmacia (tableta, frasco, ampolla, blíster…) salen como unidad comercial.
- **Controlados con receta retenida.** Piden número de receta y, por defecto, la foto. En la tienda en línea no se pueden pedir: se despachan solo en la farmacia.
- **La receta vence.** Una receta no puede tener fecha futura ni ser más vieja que la vigencia que usted configure.
- **Datos de salud protegidos.** Las fotos de las recetas se guardan en privado y el libro de recetas solo lo ve quien tiene ese permiso.
- **El lote correcto también al devolver.** Una devolución o anulación regresa la mercadería al mismo lote del que salió, para que el reporte de vencimientos diga la verdad.
- **El blíster no descuadra el estante.** No lleva existencia propia: venderlo descuenta sus tabletas y devolverlo las regresa, así en el estante se cuentan solo cajas y unidades.
- **Lote a la vista.** En el mostrador el lote que sale se ve en ámbar si está por vencer y en rojo si vence en menos de 30 días; el tablero avisa los lotes vencidos en el estante.
- **Cadena de frío.** Los medicamentos refrigerados se marcan con ❄️ en el mostrador y en la tienda.

- **Copago bien cobrado.** Con un copago, el cobro ya viene partido entre el seguro y el paciente, y si el convenio pide número de autorización, no se cobra sin anotarlo.
- **Recordatorios con permiso.** Sin el sí del paciente no le llega nada. Si vuelve a comprar antes, el recordatorio se rehace con la nueva fecha, y el mensaje nunca dice el precio ni cuántas cajas quedan.
- **Regente en el tiquete.** El nombre y el código del regente salen al pie del tiquete y en el libro exportado.
- **Unidades de farmacia solo para la farmacia.** La lista de unidades de farmacia aparece solo con el módulo; una ferretería no las ve.
- **Fraccionar sirve a cualquiera.** La venta por caja y unidad también le sirve a una ferretería que vende el tornillo suelto de la caja.
- **Apagarlo no borra nada.** Si se apaga el módulo, las fichas de los medicamentos quedan guardadas para cuando se vuelva a encender.

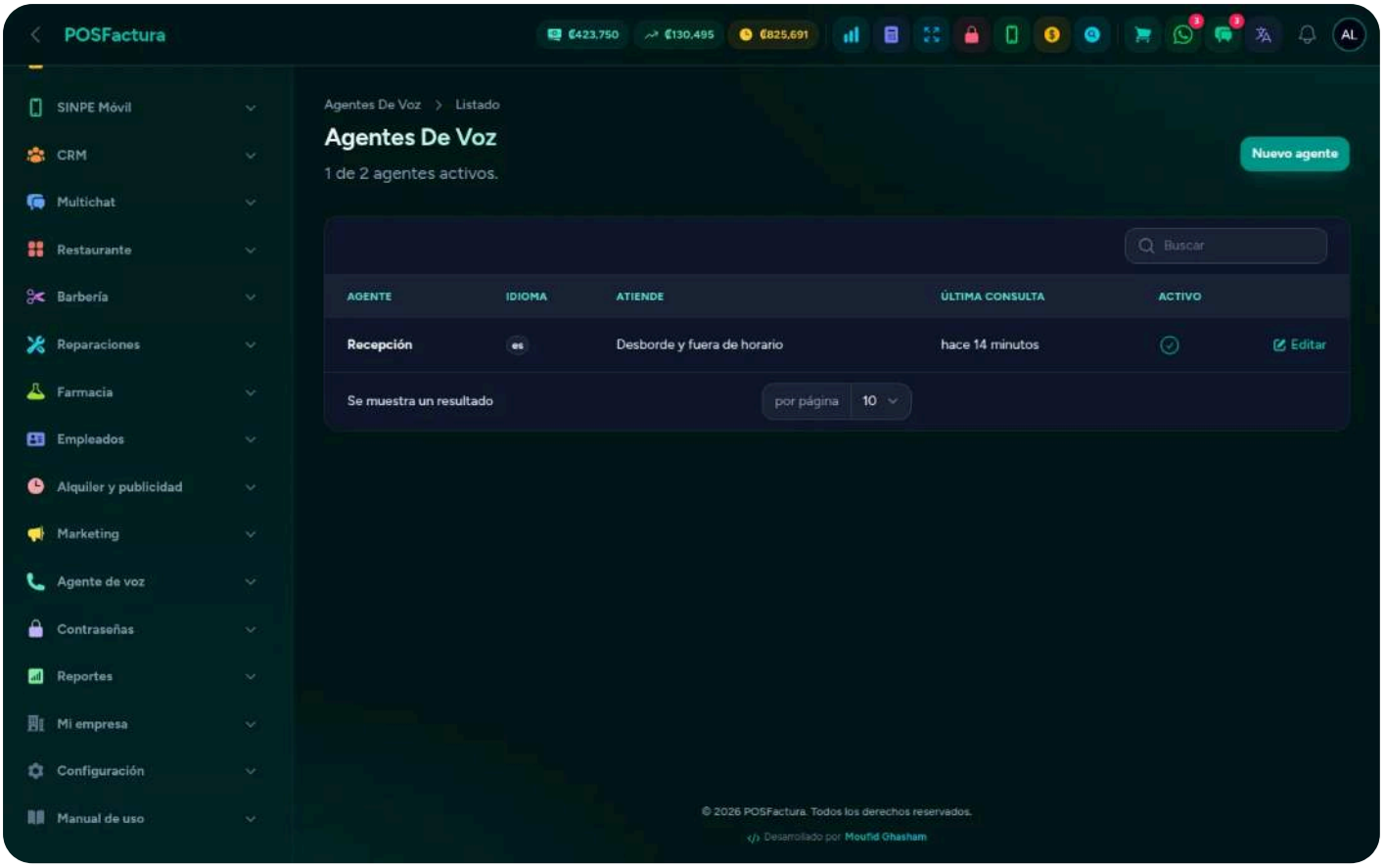
Para su cliente

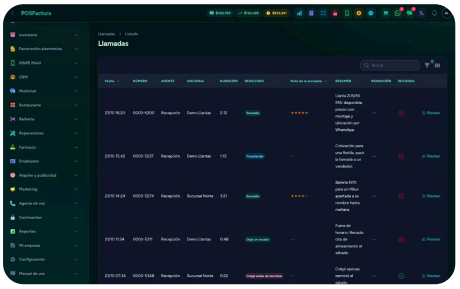
- **Una tienda en línea de farmacia**, con filtros por laboratorio, presentación y con o sin receta, y la insignia de cada producto.
- **Pide con receta desde el celular**, subiendo la foto: la farmacia la revisa y la aprueba antes de facturar. Un pedido con la receta sin aprobar no se factura.
- **Recibe su recordatorio** cuando se le está por terminar su medicamento, si lo aceptó.
- **Se lleva la etiqueta** con cómo tomar cada medicamento.

Agente de voz

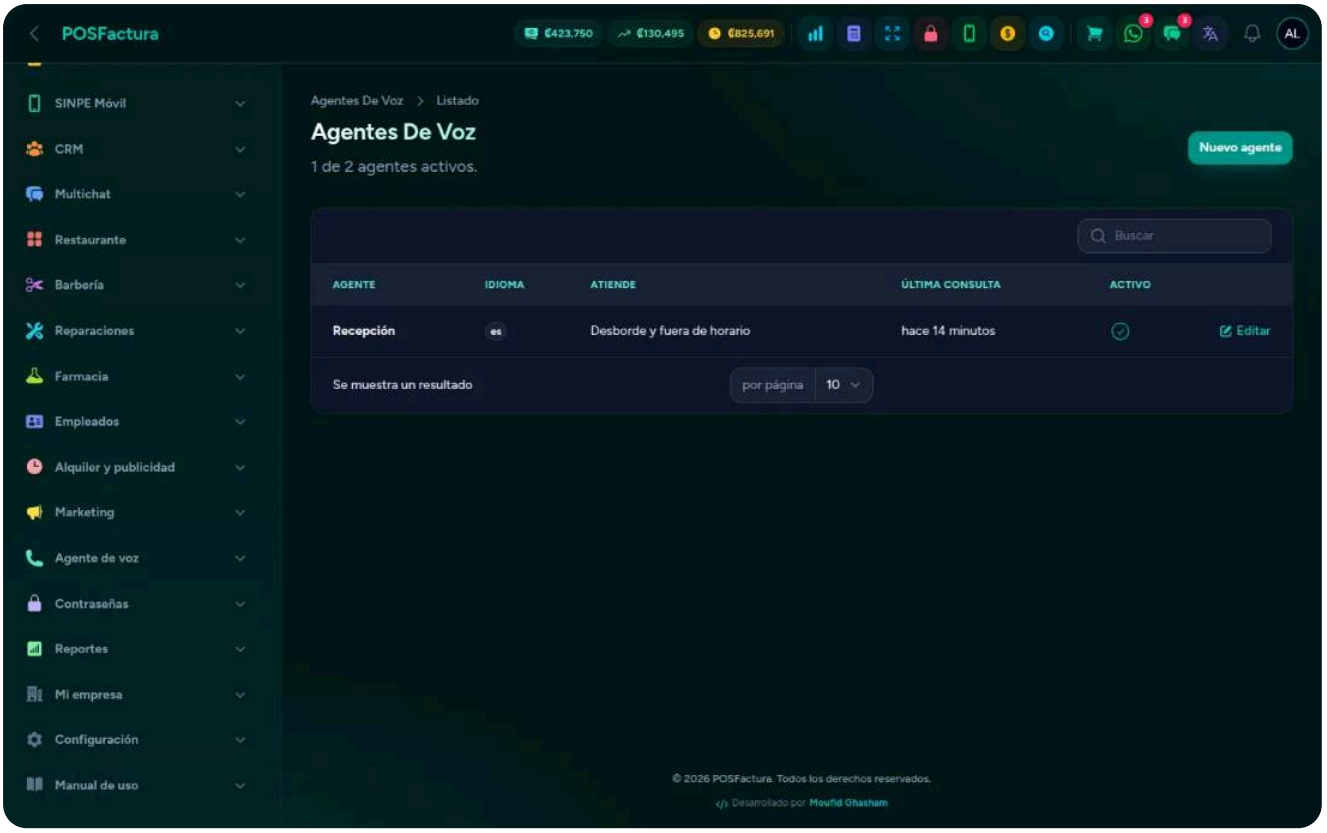
Un asistente virtual que contesta el teléfono de su negocio cuando nadie puede, consulta el inventario real, aparta, manda la información por WhatsApp, toma recados y pasa la llamada a una persona cuando hace falta. Funciona con cualquier central telefónica SIP.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE





Cada llamada que nadie contesta es un cliente que probablemente le compra a otro: a la hora de almuerzo, en el momento de más trabajo o fuera de horario. Este módulo pone un asistente virtual a contestar el teléfono del negocio cuando nadie puede. Se presenta como asistente virtual, trata de usted y responde con los datos reales del sistema: qué hay, el precio, dónde queda cada sucursal y su horario. Si hace falta, aparta, manda la cotización por WhatsApp, toma un recado o pasa la llamada a la sucursal correcta. Se conecta a la central que usted ya tiene, sin cambiarla.

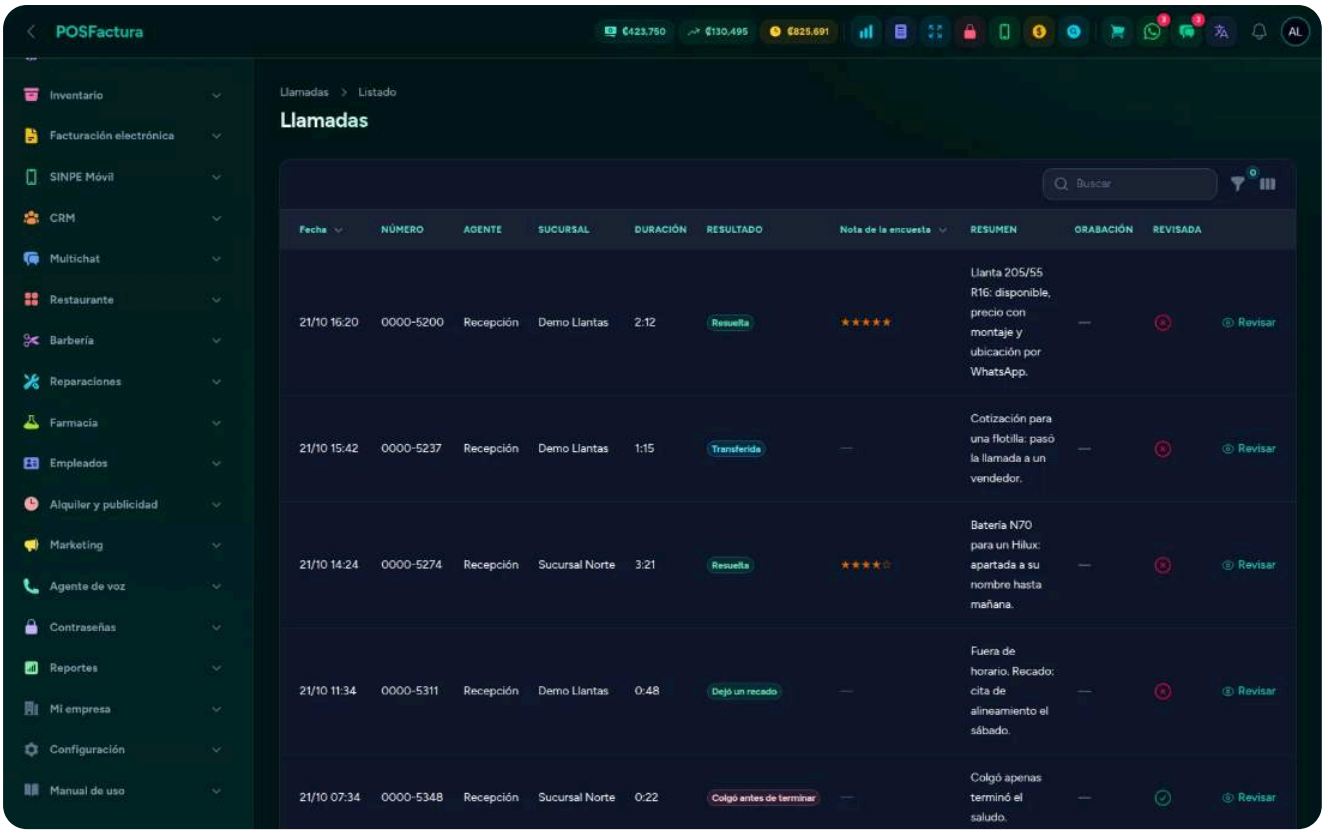


La configuración del agente: cómo habla, cuándo atiende y qué puede hacer

Lo principal

- **Contesta cuando nadie puede.** Si nadie atiende en unos timbres, fuera de horario, o siempre: usted elige cuándo atiende el asistente.
- **Se presenta como asistente virtual y trata de usted.** Viene así de fábrica; el saludo, la despedida y la forma de presentarse se configuran desde el panel.
- **Consulta el inventario de verdad.** Busca por nombre, código, código de barras o medida en el inventario de cada sucursal, y dice si hay y el precio.
- **Aparta la mercadería.** Repite el producto, la cantidad, la sucursal y el nombre, y solo aparta si el cliente dice que sí. El apartado queda en el punto de venta, como cualquier otro.

- **Manda la información por WhatsApp.** La cotización llega como proforma en PDF, igual a la del mostrador, y también la ubicación, el horario o el comprobante del apartado, siempre con textos fijos del sistema.
- **Pasa la llamada a una persona.** Si el cliente lo pide, tiene un reclamo o el asistente no puede ayudar, la transfiere a la sucursal correcta.
- **Toma recados.** Anota qué necesita el cliente, su nombre y a qué número devolverle la llamada, y avisa en el panel a quien atiende esa sucursal.
- **Conoce a quien llama.** Por el número reconoce al cliente (confirmando antes si habla con esa persona) y le cuenta sus apartados pendientes si pregunta.
- **Base de conocimiento.** Preguntas frecuentes, políticas, garantías y formas de pago, cargadas a mano o desde Excel. Lo que ya le enseñó a la atención de WhatsApp también lo contesta por teléfono, sin escribirlo dos veces.
- **Revisar llamadas y corregir respuestas.** Cada llamada con su conversación, su resumen y lo que hizo el asistente. Si una respuesta no fue la correcta, se corrige y vale desde la próxima llamada.
- **Probar antes de que lo oiga un cliente.** Converse por escrito con el asistente, con su inventario y sus instrucciones reales; apartar, mandar WhatsApp y tomar recados solo se simulan.
- **Métricas.** Llamadas atendidas, resueltas sin una persona, pasadas a una persona, apartados, recados, tiempo de respuesta, costo y lo que le pidieron que no tenía.
- **Otros idiomas.** Además del suyo, puede atender en los idiomas que usted elija, si el cliente le habla en ellos.
- **Se conecta a su central.** Un equipo pequeño en su red se registra como una extensión más. Funciona con cualquier central telefónica SIP y se instala con un solo comando.
- **Inteligencia artificial incluida, o sus propias claves.** Use los servicios de la plataforma o sus propias cuentas; en ese caso cada proveedor le cobra directamente.



La revisión de llamadas con su resumen y su resultado

Los detalles que marcan la diferencia

- **Nunca dice cuántas unidades quedan.** Solo «disponible» o «quedan pocas», aunque se lo pidan: así nadie puede llamar para contar su inventario.
- **No inventa.** Precios y disponibilidad salen siempre del sistema, y si el cliente dice que le contaron otra cosa, responde con calma que en el sistema aparece así y ofrece confirmarlo con la sucursal.
- **Apartados con límites.** Usted decide cuántos apartados por llamada, cuántas unidades por apartado y cuántos días se guarda la mercadería. Un apartado sin abono que vence se anula solo y la mercadería vuelve a la venta; uno con abono lo decide una persona.
- **WhatsApp que no bloquea su línea.** Límite de mensajes por llamada y por número al día. Si el cliente dicta otro número, el asistente se lo repite y espera su confirmación.
- **Transfiere solo a destinos autorizados.** La llamada se pasa únicamente a las extensiones que usted definió para cada sucursal.
- **Cada línea con su sucursal.** Si la llamada entra por la línea de una sucursal, el asistente ya sabe con quién quiere hablar el cliente y se lo confirma.
- **Escucha según el lugar.** Usted elige si sus clientes suelen llamar desde un lugar tranquilo, con gente cerca o con mucho ruido, para que una voz de fondo no se lleve la conversación.

- **Voz en tiempo real.** Oye, piensa y habla de una vez: contesta sin esos silencios que hacen pensar que nadie está, y no le contesta a la gente que habla cerca del cliente.
- **De día y de noche.** En horario atiende lo que el vendedor no alcanzó y, si se complica, pasa la llamada a la sucursal; fuera de horario avisa que están cerrados y ayuda con información.
- **WhatsApp de gracias.** Al colgar, si el número tiene WhatsApp, le llega un mensaje corto de agradecimiento que queda en el Multichat.
- **Con ElevenLabs, si lo prefiere.** El agente puede atender con ElevenLabs Agents, que contesta rápido y habla muy natural, y saca todo lo real (inventario, precios, apartados) de su sistema: se arma solo desde el panel con su clave.
- **Música de fondo opcional.** Mientras busca, la central puede poner una música suave para que el silencio no parezca una llamada cortada.
- **Grabar es decisión suya.** La grabación viene apagada; si la enciende, se avisa al cliente al saludar. Grabaciones y transcripciones se borran solas en el plazo que usted elija, y la grabación nunca tiene un enlace público.
- **Lo que dice el asistente es suyo.** Las instrucciones se editan desde el panel, con historial de versiones para volver a una anterior.
- **Encuesta al final.** Si la enciende, al despedirse pregunta del uno al cinco qué tan bien atendió, sin insistir si el cliente no quiere contestar.
- **Resumen semanal y avisos de calidad.** Cada semana recibe cómo le fue al asistente, y le llega un aviso si contesta lento, si muchos clientes cuelgan o si hubo llamadas fallidas.
- **Sugerencias de compra.** Lo que pidieron y no había viene con los productos del catálogo que calzan, el último costo y a quién se le compró. Usted decide qué traer.
- **Si algo falla, el cliente llega a una persona.** Sin internet, la central sigue su ruta de siempre; si algo falla a media llamada, se pasa a la sucursal o a la extensión de respaldo; sin minutos, el asistente siempre puede pasar la llamada.
- **El equipo se cuida solo.** Avisa si deja de dar señal o si la central no le manda llamadas, se actualiza de madrugada y nunca con llamadas en curso.
- **Acceso que solo sirve para el teléfono.** La conexión del equipo con el sistema no abre la caja, las ventas ni el catálogo, y con la de su negocio nadie puede consultar el inventario de otro.
- **Consumo a la vista.** Los minutos usados contra los incluidos, con avisos al acercarse al límite, y lo que costarían los minutos adicionales antes de que llegue la factura.

Para su cliente

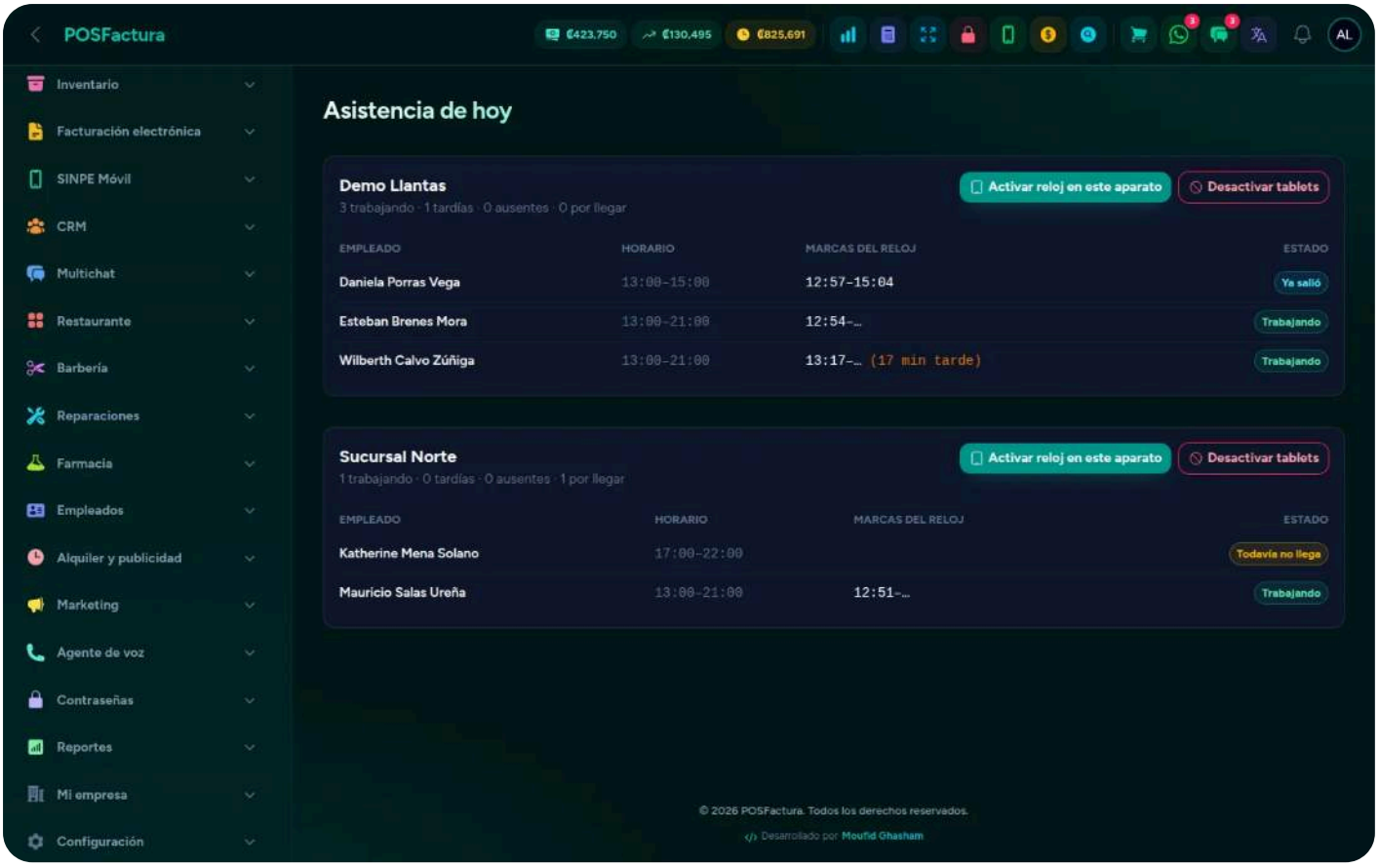
- **Siempre le contestan**, aunque sea la hora de almuerzo o fuera de horario.

- **Sabe con quién habla**: el asistente se presenta como asistente virtual y le trata de usted.
- **Resuelve sin esperar**: si hay, el precio, dónde queda la sucursal y su horario.
- **Recibe la cotización en su WhatsApp**, en PDF, o el comprobante de su apartado.
- **Llega a una persona** cuando lo pide o cuando su caso lo necesita.
- **Su información cuidada**: si se graba, se le avisa, y lo que dijo se borra solo en el plazo del negocio.

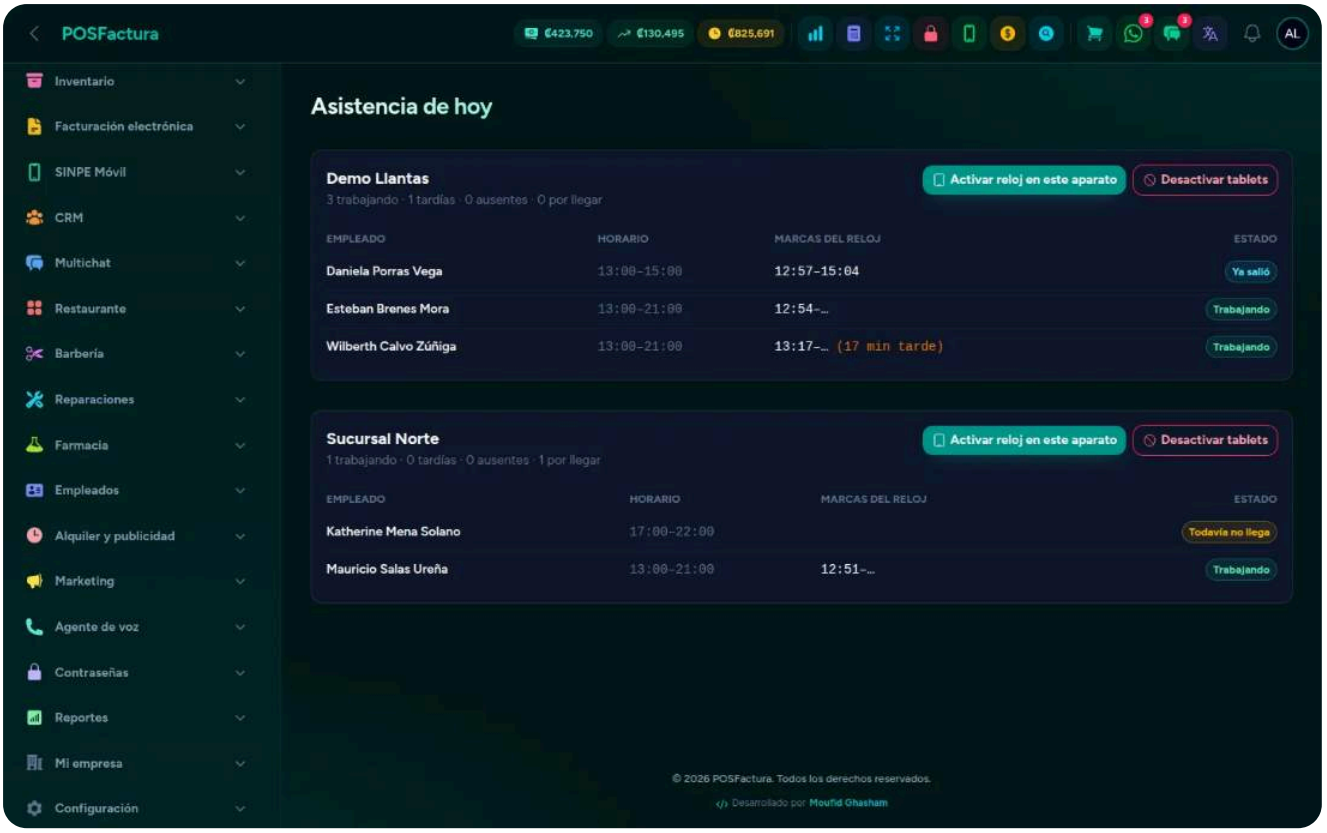
Asistencia y planilla

Un reloj marcador en el celular o en una tablet del local que hace difícil marcar por otro, y una planilla que sale sola de las marcas, con extras, feriados, vales, CCSS, renta, aguinaldo, vacaciones y boletas de pago en PDF.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE



Llevar la asistencia en un cuaderno o con un reloj de tarjetas termina siempre igual: el compañero que marca por otro, la hora corregida a mano, las extras que nadie sabe de dónde salieron y una tarde entera sumando horas para la quincena. Este módulo resuelve las dos puntas. Los empleados marcan desde su celular o desde una tablet del local, con candados para que nadie marque desde la casa ni por otro; y la planilla se calcula sola con esas marcas, el horario de cada empleado, los feriados y los vales, hasta la boleta de pago lista para firmar.



El reloj marcador y la asistencia del día

Lo principal

- **Tres formas de marcar.** Desde el celular con GPS (solo dentro del radio de la sucursal), escaneando un QR que cambia cada 30 segundos en una pantalla del local, o con un PIN en la tablet de la entrada. Usted enciende las que quiera.
- **Los empleados no entran al sistema.** El que marca no es un usuario: solo tiene un PIN y un enlace a su propia hoja. No hay forma de que abra el panel, ni por error.
- **Asistencia de hoy.** Por sucursal y de un vistazo: quién está trabajando, quién ya salió, quién todavía no llega, quién está ausente o de permiso, y a quién no le coincidió la cara.
- **La planilla sale sola.** Semanal, quincenal o mensual, con las horas normales, las extras, los feriados trabajados, las tardías y las ausencias de cada empleado, sin sumar nada a mano.

- **Por hora, por día o mensual.** Cada empleado con su tipo de salario, su jornada (diurna, mixta o nocturna) y su horario por tramos, también si almuerza fuera.
- **Feriados de Costa Rica con un botón.** Se cargan los feriados de ley del año, cada uno con lo que paga trabajarlo. Un negocio de otro país agrega los suyos.
- **Vales y adelantos.** Se anotan cuando el empleado pide plata adelantada, y al cerrar el pago se rebajan solos.
- **CCSS e impuesto sobre la renta.** Se rebajan solos en cada pago, con los porcentajes y tramos vigentes, y con los créditos por hijos y cónyuge de cada empleado.
- **Aguinaldo.** Lo ganado de diciembre a noviembre entre doce, por empleado, con su constancia en PDF y el registro de cuándo se pagó.
- **Vacaciones.** Cada empleado gana días por mes trabajado desde su fecha de ingreso, y el sistema le lleva el saldo: ganados, tomados, programados y lo que le queda.
- **Boletas de pago en PDF.** Una por empleado o todas las del período en un solo archivo, con ingresos, rebajos, neto, vacaciones y espacio para las firmas.
- **Exportar a Excel** la planilla del período para el contador.
- **Aviso por WhatsApp cuando no marca.** Si el empleado tenía que trabajar y no marcó, le llega un mensaje desde el número del negocio, con el texto que usted escriba.

Los detalles que marcan la diferencia

- **La hora es la del sistema, no la del celular.** Cambiarle la hora al teléfono no sirve de nada.
- **Una foto en cada marca.** La cámara toma la cara en el momento de marcar, y queda para revisar.
- **Reconocimiento de cara.** Compara la foto con la cara registrada del empleado y, según usted elija, deja marcar y señala las que no coinciden, o no deja marcar. Corre en el mismo celular o tablet: las fotos no salen a otro servicio.
- **Un solo celular por empleado.** El primero desde el que marca queda como el suyo; desde otro no marca hasta que usted lo libere.
- **Un QR que no se puede fotografiar.** El código del local vence a los 90 segundos y no se puede falsificar: hay que estar parado frente a la pantalla.
- **La tablet no se lleva a la casa.** El reloj solo funciona en el aparato que usted activó, el enlace para activarlo vence en 30 minutos, y si se pierde una tablet se desactivan todas las de esa sucursal en el acto.
- **Las marcas no se borran.** Se anulan con motivo o se agregan a mano con motivo, y queda quién lo hizo. El día de un reclamo se ve la marca original y la corrección.

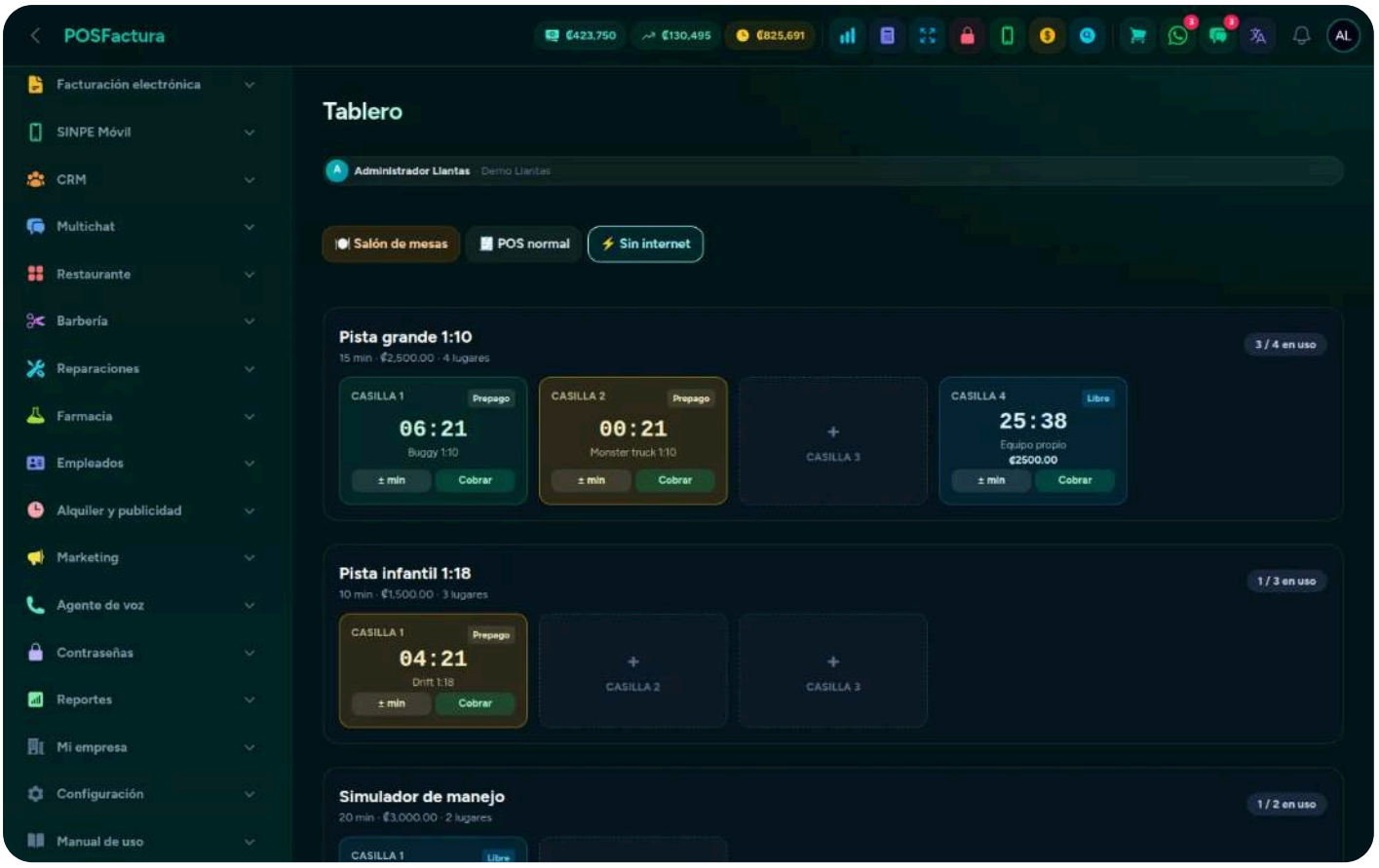
- **Un doble toque no duplica.** Tocar dos veces seguidas no marca dos veces; la segunda marca del día es la salida.
- **Una entrada sin salida no inventa horas.** Ese día cuenta cero y la planilla avisa para que lo corrija antes de cerrar. Si su gente solo marca la entrada, la salida se toma del horario.
- **El turno de noche cuenta en el día en que entró.**
- **Tolerancia de llegada.** Usted decide cuántos minutos de gracia hay antes de contar una tardía.
- **El mensual, como manda la ley.** La mitad en cada quincena, se le rebaja el día que faltó sin permiso y se le suman las extras y la diferencia de los feriados trabajados.
- **El feriado de pago obligatorio** se le paga al que cobra por hora aunque no venga, y trabajarlo paga doble.
- **Vacaciones, incapacidades y permisos no son ausencias.** No se rebajan si son con goce de salario, y ese día no le llega el aviso de WhatsApp. Las vacaciones solo descuentan los días que le tocaba trabajar.
- **Un pago cerrado queda como se pagó.** Mientras no esté marcado como pagado se puede recalcular si se corrigió una marca; un vale ya rebajado no se puede cambiar.
- **Boleta preliminar marcada.** Si el período sigue abierto, la boleta sale con el aviso «Cálculo preliminar», para que nadie la confunda con la definitiva.
- **Todo se configura desde el panel.** Horas de cada jornada, recargo de extras y feriados, tolerancia, rebajo de la CCSS, tramos de la renta, días de vacaciones por mes y radio del GPS: los valores de Costa Rica vienen puestos y usted los cambia sin llamar a nadie.
- **El aviso no molesta de más.** Sale una sola vez por día y nunca en feriados, vacaciones o permisos, ni a quien tiene los avisos apagados.

Para su empleado

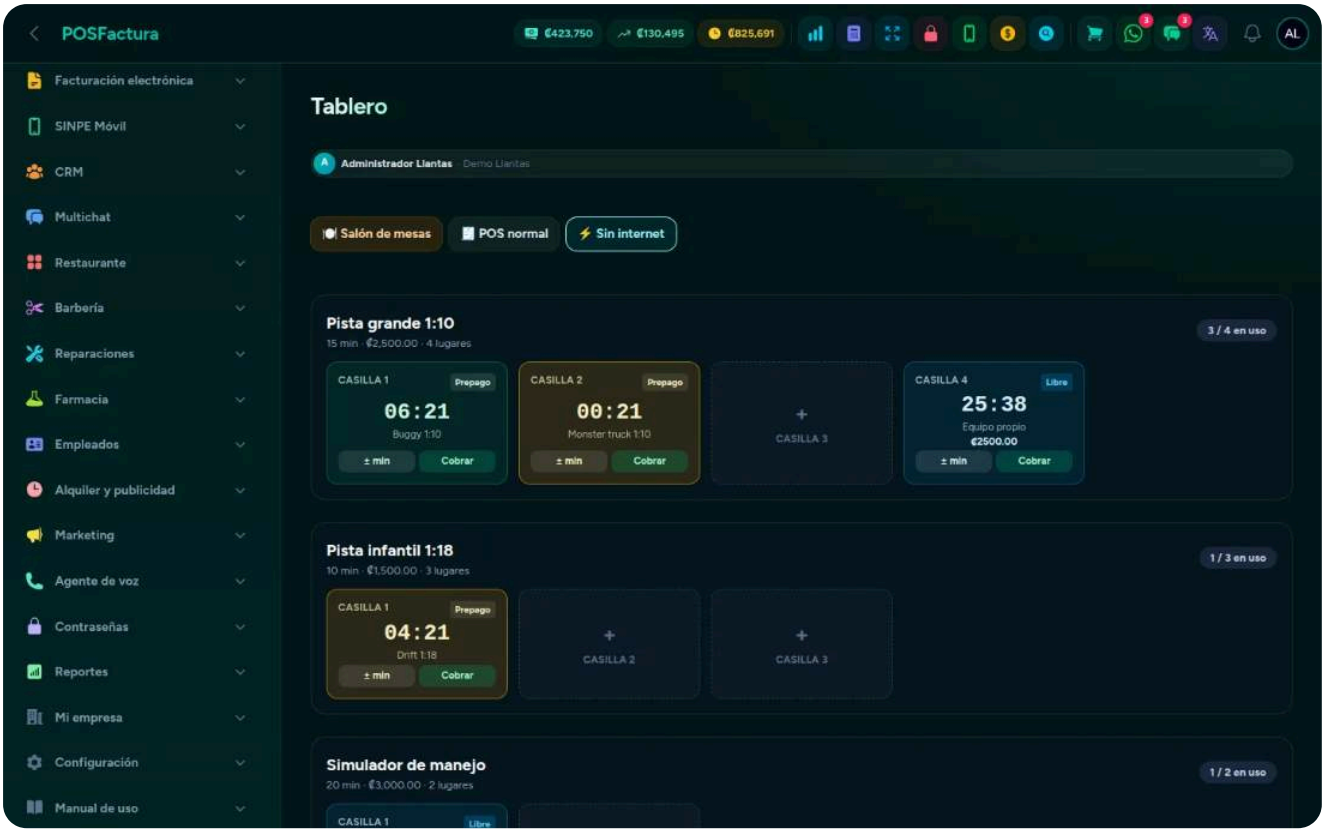
- **Marca desde su celular** con su cédula o su teléfono y su PIN, y un botón grande de **Marcar entrada** o **Marcar salida**.
- **Ve su propia hoja**: sus días, sus tardías, sus vales y sus días de vacaciones disponibles. Usted decide si ve también sus horas de salida, cuánto lleva ganado y sus pagos anteriores.
- **Baja su boleta de pago** apenas se cierra su pago, sin pedírsela a nadie.
- **Nunca ve la hoja de otro**: entra solo con su cédula y su PIN.

Alquiler por tiempo y publicidad

Para los negocios que venden minutos de uso —pistas, canchas, mesas de billar o salas—: un tablero con el reloj de cada lugar, cobro por bloque o por tiempo libre y cada minuto regalado con nombre. Y el control de los espacios publicitarios que se alquilan a otros comercios.



Un negocio que cobra por tiempo vive pendiente del reloj: cuánto lleva la pista tres, a quién se le acabó el turno, cuánto se le cobra al que se pasó y quién le regaló diez minutos a un amigo. Este módulo pone todo eso en un tablero: cada lugar con su contador, colores que avisan cuando el tiempo se agota y un botón para cobrar que deja la venta lista en la caja. Sirve igual para una pista de carros, una cancha, un billar o una sala de karaoke: usted le pone las palabras y los precios de su negocio. Y si además alquila las paredes a otros comercios para su publicidad, el sistema le lleva los contratos y le avisa antes de que se venzan.



El tablero con el reloj de cada lugar

Lo principal

- **Un tablero con todos sus lugares.** Cada pista, cancha o mesa con sus lugares libres y ocupados, y el reloj corriendo en cada uno.
- **Prepago o tiempo libre.** El cliente compra un bloque y el contador baja, o juega libre y el contador sube y se cobra al final. Se elige en cada sesión, con un modo por defecto.
- **Colores que hablan.** Verde con tiempo de sobra, ámbar cuando se está agotando, rojo parpadeando cuando ya se pasó, celeste en tiempo libre.
- **Cuánto lleva gastado.** En tiempo libre se ve debajo del reloj lo que va costando hasta ese momento.

- **Cobrar con un toque.** Al terminar, la sesión se cierra y queda una venta lista en la caja con el tiempo y el equipo detallados, para cobrarla como cualquier otra: efectivo, tarjeta o la forma de pago que sea.
- **Precio por lugar.** Cada pista o cancha tiene su bloque (por ejemplo, 20 minutos) y su precio; si una es más cara que las otras, se le pone y listo.
- **Cuántos a la vez.** Cada lugar admite los que usted diga: varios en una pista, uno solo en una mesa de billar. Al llegar al tope, el sistema avisa.
- **Equipos con recargo.** Si presta equipos de distinta categoría, cada uno suma su recargo al precio del lugar, y puede limitarse a los lugares donde se usa.
- **El que trae su propio equipo** paga el porcentaje de la tarifa que usted configure.
- **Alquila y consume en una sola cuenta.** Si el local también es cafetería o restaurante, el tiempo se carga a la cuenta abierta del cliente y al final paga la pista y el consumo juntos, en una sola factura.
- **Tarjetas de regalo con minutos.** Además de las de dinero, tarjetas con tiempo de juego, que se descuentan del reloj sin cobrar.
- **Espacios publicitarios.** Las vallas o cuadros que rodean la pista o la cancha, con su ubicación, tamaño y precio de referencia, y si están libres u ocupados hasta qué fecha.
- **Contratos de publicidad con vencimiento.** A quién se le vendió cada espacio, cuánto pagó, desde y hasta cuándo, con el arte del anuncio guardado.

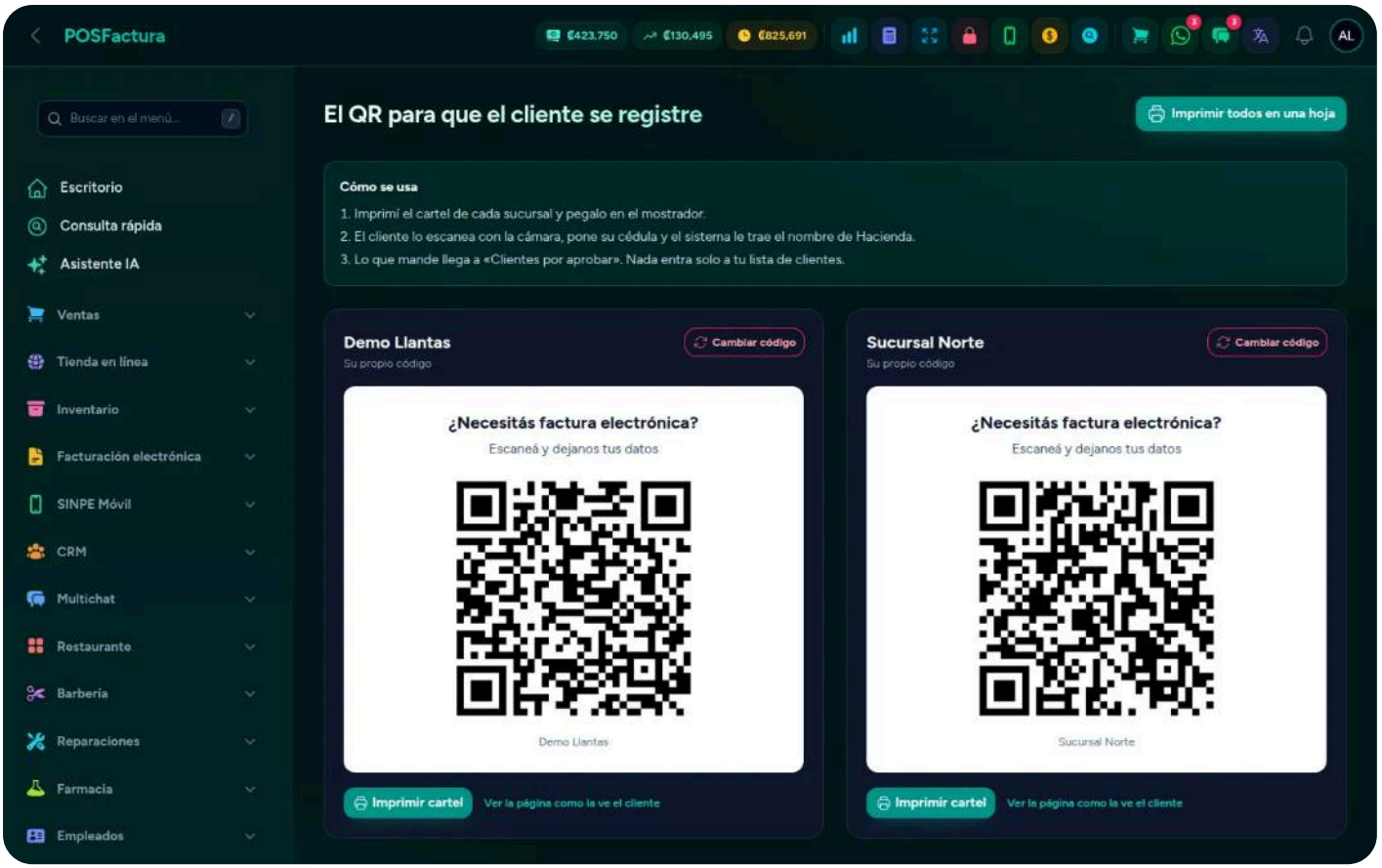
Los detalles que marcan la diferencia

- **Cada minuto regalado tiene nombre.** Agregar o quitar minutos queda registrado con quién, cuántos, cuándo y por qué. Si usted lo pide, además exige la clave de un administrador y guarda quién autorizó.
- **Usted decide qué pasa si se pasa del tiempo.** Cobrar los minutos de más, cobrar otro bloque completo o cerrar sin cobrar extra.
- **Aviso antes de que se acabe.** A los minutos que usted elija, el lugar cambia de color para que el encargado le avise al cliente a tiempo.
- **El sistema avisa, no apaga.** Ningún equipo se corta solo: la decisión sigue siendo del encargado.
- **Nunca dos en el mismo lugar.** No se puede poner un segundo equipo en un lugar ocupado.
- **El equipo correcto en el lugar correcto.** Un equipo limitado a ciertas pistas no se ofrece en otra.
- **No se cobra dos veces.** Los lugares que van a la cuenta de una mesa lo muestran con su nombre, y el tiempo nunca se engancha a una cuenta que ya se cobró.

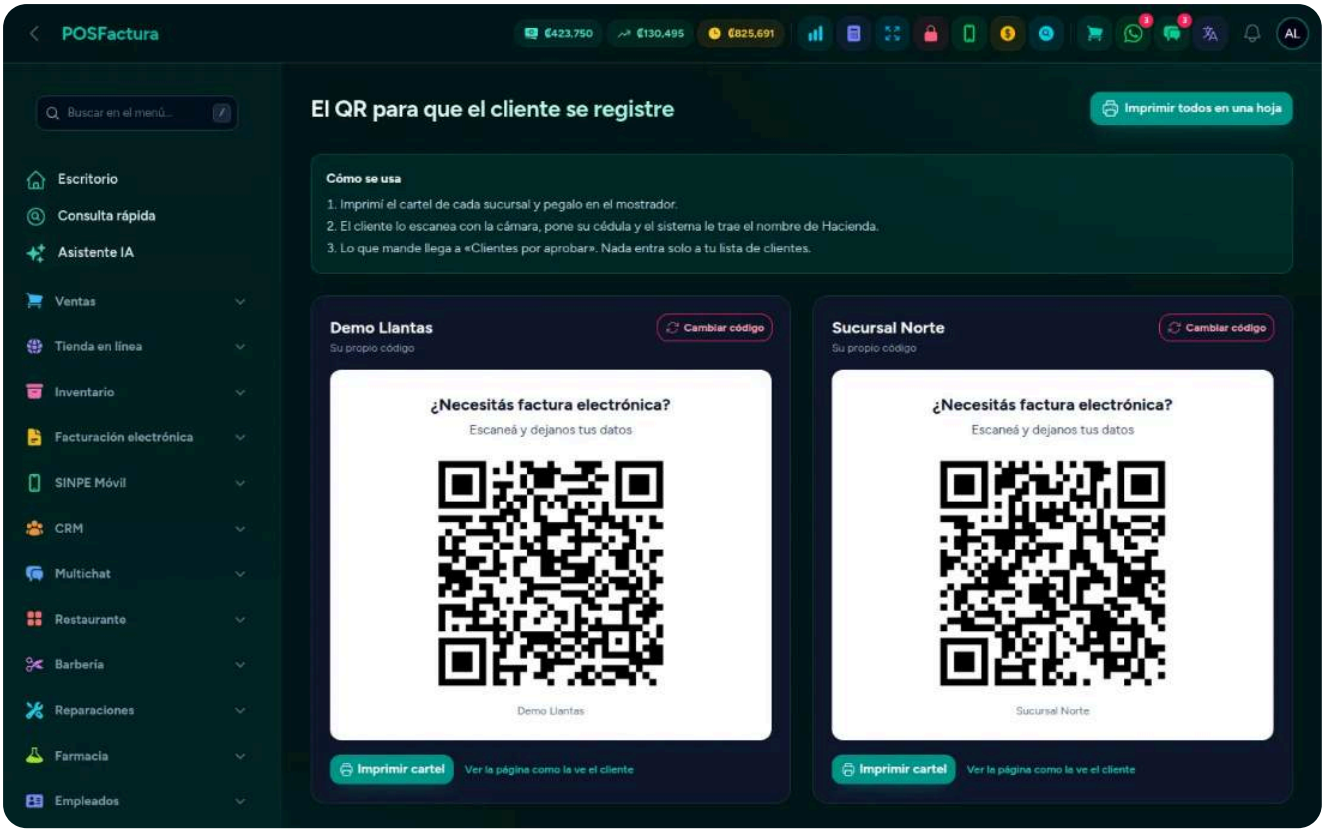
- **Las palabras de su negocio.** «Pista» y «Carro», «Mesa» y «Taco», «Cancha» y «Balón»: lo que usted escriba es lo que se ve en toda la pantalla.
- **Desde el restaurante también.** El punto de venta del restaurante trae su pestaña de pistas para atender al mismo cliente sin cambiar de pantalla, y cada sucursal decide si al tocar «POS» abre el tablero, el salón o la caja normal.
- **Tarjetas de tiempo que no vencen por fecha.** Se terminan cuando se consume el tiempo.
- **Renovar sin huecos.** El contrato nuevo de publicidad arranca al día siguiente de vencer el anterior, sin días perdidos ni contados dos veces, y queda el rastro de cuál viene de cuál.
- **Los vencimientos a la vista.** Cada anuncio dice cuántos días le faltan, con color, y el menú muestra cuántos están por vencer. Cada noche los vencidos se marcan solos y el espacio queda libre para vender.
- **Aviso al anunciante por WhatsApp.** Antes del vencimiento, un solo mensaje con el texto que usted escriba, para ofrecerle renovar.
- **Duraciones a su medida.** Usted define con cuántos días se avisa y qué plazos se ofrecen (1, 3, 6 o 12 meses, los que use).

Registro de clientes por QR y reseñas en Google

El cliente deja sus datos para la factura electrónica escaneando un QR en el mostrador, sin que el cajero digite nada. Y después de la venta le llega un WhatsApp con el enlace para calificar a su sucursal en Google.



Dos momentos del mostrador que casi siempre se pierden. El primero, al cobrar: digitar cédula, nombre, teléfono y correo para la factura electrónica toma su tiempo, con el cliente esperando y la fila creciendo, y un correo mal escrito significa una factura que nunca llega. El segundo, después de cobrar: el cliente se va contento y nadie le pide la reseña que lo haría aparecer más arriba en Google. Estos dos complementos le pasan el primer trabajo al cliente, que es quien tiene los datos, y hacen el segundo solos.



El cartel con el QR y la ventanilla de clientes por aprobar

Lo principal

- **Un QR por sucursal, listo para pegar.** El cartel sale armado, en grande para imprimir, o todos los de las sucursales en una sola hoja para recortar.
- **El nombre lo trae Hacienda.** El cliente escanea, escribe su cédula y el sistema consulta a Hacienda y le llena el nombre y el tipo de identificación; él solo agrega su teléfono o su correo.
- **Nada entra solo a su lista de clientes.** Cada registro llega a una bandeja de **Clientes por aprobar**, y una persona lo acepta o lo rechaza.
- **La ventanilla dentro del punto de venta.** La campana del POS muestra cuántos clientes esperan; el cajero abre la ventanilla ahí mismo y con un botón crea al cliente **y lo deja puesto en la venta que está cobrando**.

- **Corregir antes de aceptar.** Si el cliente escribió mal el correo o el tipo de identificación, el cajero lo arregla en la ventanilla, con el cliente enfrente.
- **El antes y el después.** Si la cédula ya es de un cliente suyo, la ventanilla muestra campo por campo qué va a cambiar, con lo viejo tachado. Nadie acepta a ciegas.
- **Reseñas en Google al cobrar.** Al cliente con teléfono le llega un WhatsApp de la línea del negocio con el enlace para calificar **a la sucursal donde compró**, en el momento o a los minutos que usted elija.
- **Si no tiene teléfono, el POS lo recuerda.** Al terminar el cobro aparece el aviso «Pídale el WhatsApp al cliente»: el vendedor lo escribe y el pedido sale en ese momento, o marca que no lo dio.
- **La estrella ⭐ para cualquier cliente.** Desde la barra del punto de venta se le pide la reseña a alguien que no está comprando: el de la semana pasada o el que llamó contento.
- **La tarjeta de contacto detrás.** Después del pedido le llega al cliente la tarjeta de contacto del negocio, para guardarla con un toque y escribirle directo la próxima vez.
- **El historial de reseñas.** Cada pedido, haya salido o no, con su estado y el motivo en palabras, el origen, el vendedor y la sucursal, con pestañas, filtros y exportación a Excel o PDF.

Los detalles que marcan la diferencia

- **La página no muestra nada suyo.** No busca, no lista, ni dice si una cédula ya es cliente: nadie puede sacarle su lista de clientes probando números.
- **Un campo vacío no borra lo que ya tenía.** Si el cliente pone solo el teléfono, su correo de años no se pierde.
- **El nombre de un cliente viejo solo lo cambia Hacienda.** Nadie le cambia el nombre de una ficha desde la calle.
- **Si Hacienda está caída, igual se registra.** El cliente escribe su nombre a mano y el registro llega marcado para que lo revise.
- **El tipo de identificación, cuidado.** Si Hacienda conoce la cédula, el tipo lo pone Hacienda; si no, se acepta el que eligió el cliente solo si calza con el largo de la cédula. Un tipo equivocado es una factura rechazada.
- **Sin teléfono y sin correo, no se aprueba.** Sería un cliente al que no se le puede mandar la factura. Un correo sin forma de correo tampoco pasa.
- **Contra el abuso.** Mandar dos veces no llena la bandeja, hay un tope de registros por hora, y cada alta queda con su sucursal, su QR y su hora.

- **Si se filtra la foto del cartel**, se cambia el código de esa sucursal y el viejo deja de servir en el acto. Las otras sucursales no se tocan.
- **Se ve en el idioma del cliente.** Un turista ve la página de registro en su idioma sin que usted haga nada.
- **Apagado, desaparece.** Si se apaga el módulo, la página pública deja de existir, no queda escondida.
- **Nunca a los que compraron antes.** Al encender las reseñas, se le escribe solo a las ventas nuevas.
- **No insiste.** Al mismo cliente no se le vuelve a pedir antes de los días que usted fije (90 de fábrica), y una venta anulada antes del envío no se pide.
- **De noche no escribe.** Los envíos con espera respetan el horario que usted elija; lo que cae de noche sale en la mañana.
- **Sale del WhatsApp del negocio**, nunca de otro número. Si no hay una línea propia conectada, no se manda nada y la pantalla lo avisa.
- **Al «Cliente contado» no se le saluda por ese nombre.**
- **El aviso del POS no se cierra por accidente.** Solo se cierra con «Enviar reseña» o «No lo dio», para que nadie lo cierre sin preguntar. En el historial se ve quién lo está cerrando sin pedir el número.
- **El mensaje es suyo.** Usted escribe el texto con el nombre del cliente y de la sucursal; el enlace lo agrega el sistema al final.
- **Los teléfonos, protegidos.** El historial de reseñas solo lo ve quien puede configurar la empresa, no cualquier vendedor.

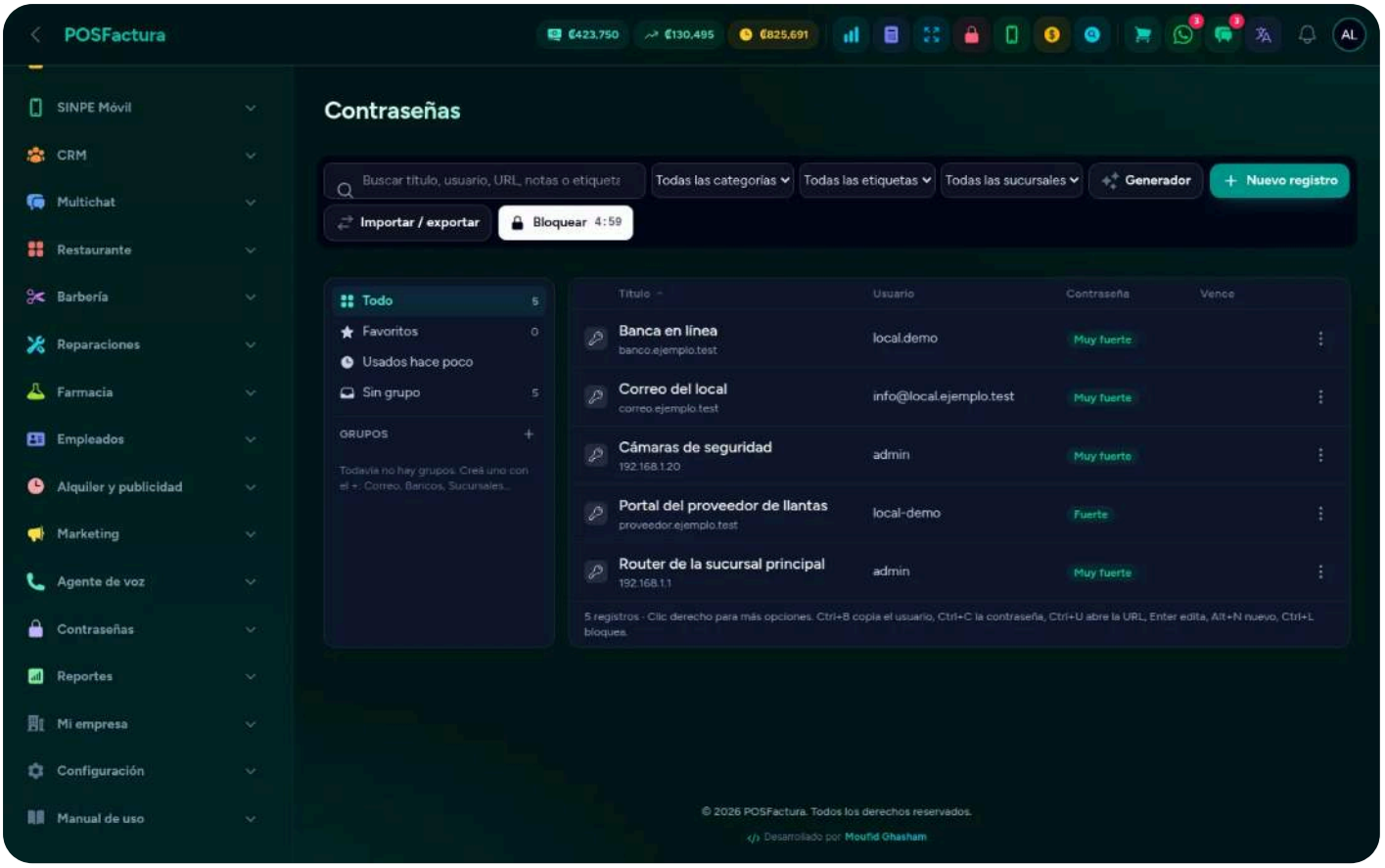
Para su cliente

- **Se registra solo, desde su teléfono**, sin instalar nada y sin dictarle sus datos a nadie.
- **No tiene que escribir su nombre**: lo trae Hacienda con un ✓ verde.
- **Su factura le llega bien** porque él mismo escribió su correo.
- **Califica con un toque**: el WhatsApp le abre directo la ventana para escribir la reseña de la sucursal donde compró.

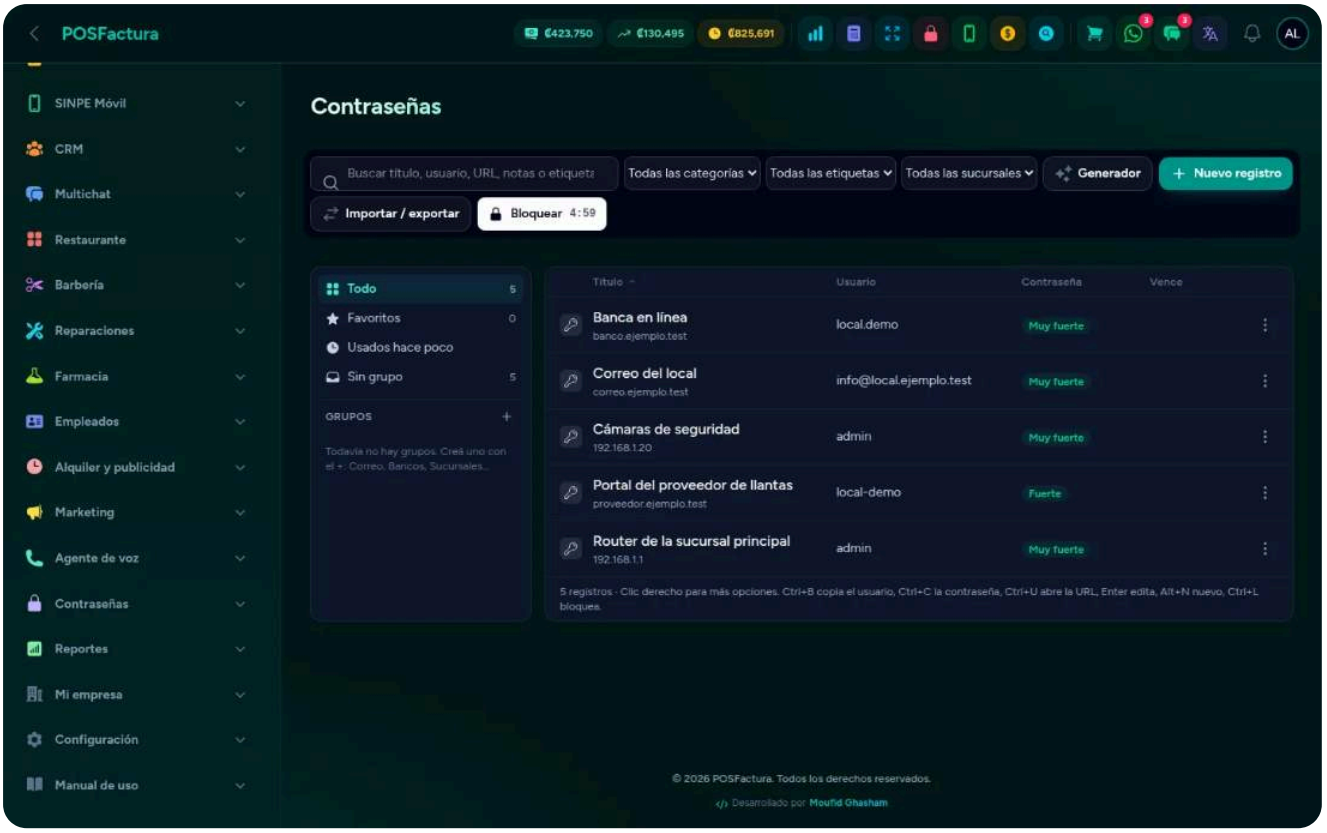
Contraseñas

Las contraseñas, cuentas, tarjetas y equipos del negocio guardados cifrados dentro del sistema, cada uno visible solo para quien debe verlo, con su PIN, su bitácora y avisos de vencimiento. Además, los servicios de cada sucursal con sus pagos y facturas.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE



En casi todos los negocios las contraseñas viven en una libreta, en un archivo de Excel o en la cabeza de una sola persona: la del correo, la del banco, la de Hacienda, la del router, la de las cámaras y la del datáfono. Cuando esa persona se va o se enferma, nadie sabe entrar a nada; y cuando se comparten por WhatsApp, quedan para siempre en el teléfono de cualquiera. **Contraseñas** las guarda cifradas dentro del sistema, como un gestor de contraseñas profesional, pero con todo el equipo trabajando desde el mismo lugar y cada persona viendo solo lo que le toca. Y suma lo que un gestor común no tiene: las cuentas y tarjetas del negocio, los equipos de cada sucursal y los servicios que se pagan cada mes.



La lista de contraseñas con sus grupos y alertas

Lo principal

- **Todo cifrado.** Contraseñas, notas protegidas, campos protegidos, historial y adjuntos se guardan cifrados: nadie los puede leer mirando los datos guardados.
- **Un PIN propio para entrar.** Además de su usuario, cada persona abre Contraseñas con su PIN. Se cierra sola tras unos minutos sin usarla, o al instante con **Bloquear**.
- **Quién ve cada cosa.** Cada registro o grupo puede ser privado, de los administradores, de personas específicas (que solo vean, que vean y copien, o que editen) o de un nivel para arriba. Y lo que tiene sucursal solo lo ve quien trabaja en ella.
- **Niveles que deciden qué campos se ven.** Por ejemplo, el empleado ve el número de servicio pero no la contraseña del router.

- **Grupos como carpetas.** Un árbol de grupos y subgrupos, con categorías, etiquetas, favoritos y búsqueda.
- **Generador de contraseñas y frases.** Contraseñas seguras o frases fáciles de dictar por teléfono, con un medidor de qué tan fuerte es cada una.
- **Bancos y tarjetas.** Las cuentas y tarjetas del negocio dibujadas como tarjetas, con el número, el CVV, el PIN y el IBAN cifrados y solo los últimos 4 a la vista, con su propio PIN al entrar.
- **Las cuentas bancarias, dentro de su registro.** Un solo usuario de banco con todas sus cuentas: por sucursal y moneda, con botones **+** y solo los números que existan (IBAN, cuenta cliente, número corto, número de cliente, SINPE Móvil), todo cifrado.
- **Sucursales y equipos.** La ficha de cada sucursal con sus equipos (datáfono, internet, router y WiFi, cámaras, teléfonos, computadoras, impresoras, alarma) y sus claves, y tipos de equipo propios con los campos que usted quiera.
- **Servicios y pagos.** Luz, agua, internet, alquiler y demás servicios de cada sucursal, con su número de servicio, su día de pago, cada pago con su factura y su comprobante, un calendario y reportes de lo gastado.
- **Enviar una contraseña con un enlace de un solo uso.** Por el WhatsApp de la empresa, por correo o por su propio WhatsApp: quien lo recibe la ve una vez y el enlace deja de funcionar.
- **Importar desde otros gestores.** KeePass, KeePassXC, Bitwarden, Chrome o Edge, con grupos, campos e historial, sin subir el archivo al servidor.
- **Exportar un respaldo** en un ZIP protegido con su clave, para abrirlo en otro gestor o imprimirlo.
- **Resumen de salud.** Un puntaje de 0 a 100 y por dónde empezar: las débiles, las repetidas, las viejas y las que vencen.
- **Historial, papelera y bitácora.** Cada edición guarda la versión anterior para restaurarla, lo borrado va a una papelera, y la bitácora dice quién vio, copió o cambió qué, cuándo y desde dónde.

Los detalles que marcan la diferencia

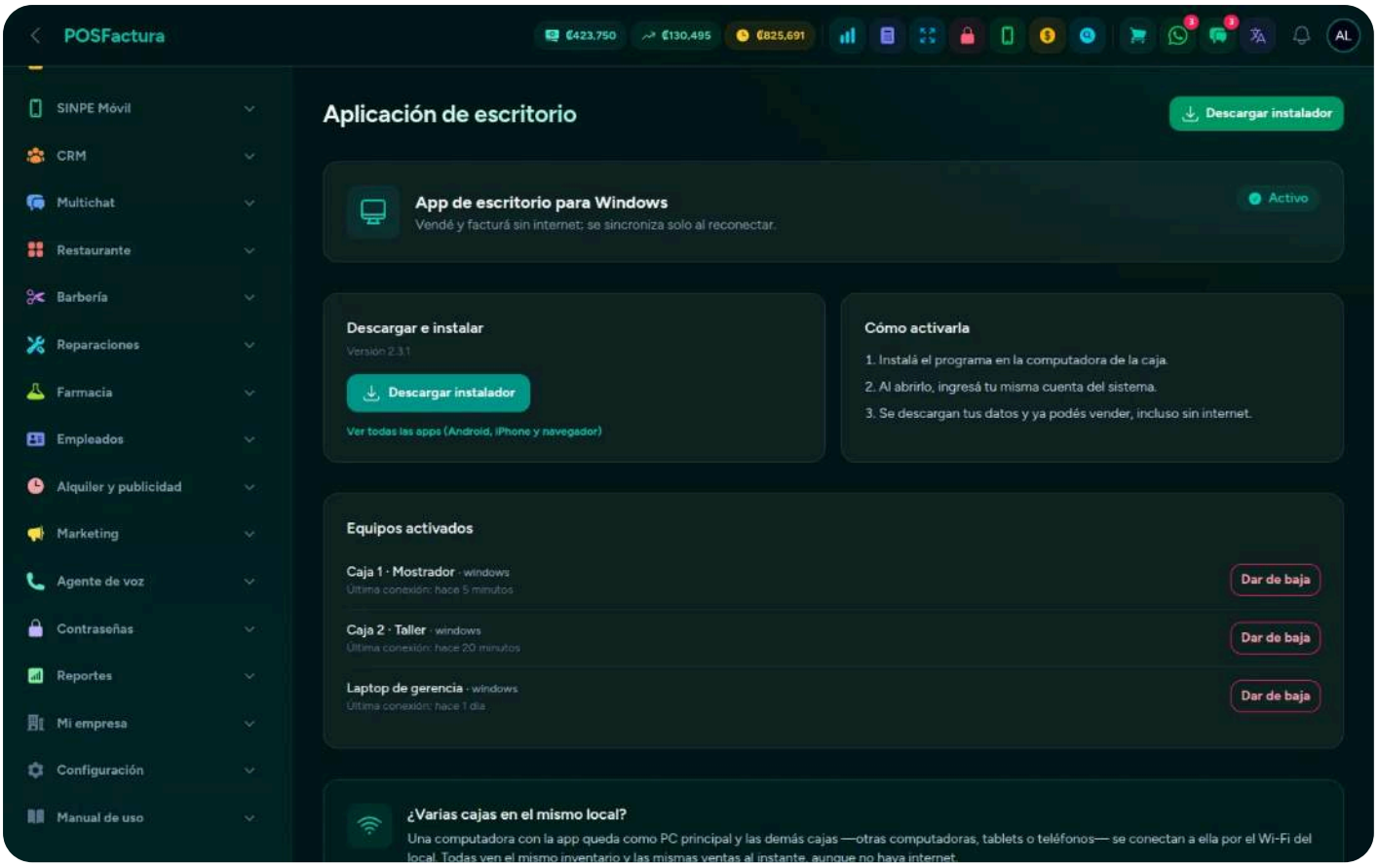
- **Ver o copiar deja rastro, el secreto no.** Cada vez que alguien ve o copia una contraseña queda en la bitácora, sin la contraseña. La bitácora no se puede editar ni borrar.
- **El portapapeles se limpia solo.** Al copiar, un contador corre y al llegar a cero el portapapeles queda vacío. El ojo muestra la contraseña unos segundos y la vuelve a tapar.

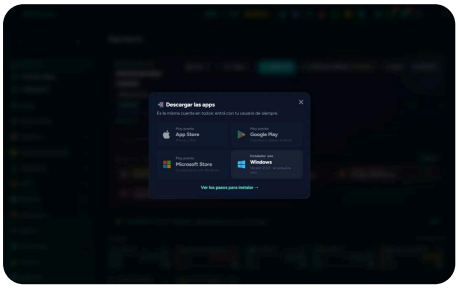
- **Cada quien su PIN.** No hay un PIN general, así la bitácora sabe quién abrió qué. Con varios intentos fallidos queda bloqueada un rato, y los PIN fáciles como 1234 no se aceptan.
- **Privado es privado.** Lo que alguien marca como «Solo yo» no lo ve nadie más, ni otro administrador ni otro dueño. Solo quien lo creó cambia quién lo ve.
- **Editar sin tocar la contraseña.** Al editar, la contraseña viene vacía: si se deja así, no cambia. Los números de tarjeta y CVV tampoco viajan a la pantalla cada vez que se corrige el titular.
- **La regla vale por cualquier camino.** Un campo que su nivel no deja ver no aparece al revelar, copiar, duplicar, enviar ni exportar; y quien edita no puede borrar la clave que no puede ver.
- **Atajos de teclado y clic derecho**, como en los gestores de escritorio: copiar usuario o contraseña, abrir la dirección, duplicar o mover de grupo sin tocar el ratón.
- **Avisos de vencimiento.** Contraseñas, tarjetas, garantías de equipos, dominios, pagos de tarjetas y servicios avisan en la campana antes de vencer, solo a quien los ve, una vez por fecha.
- **Tarjetas bien escritas.** El número se revisa con su dígito verificador y la marca sale sola; el IBAN se valida antes de guardarlo.
- **Adjuntos cifrados.** El certificado de Hacienda, el contrato del hosting o una llave de acceso se guardan junto a su registro, cifrados, y nada que se ejecute.
- **El enlace no se puede abrir con los datos solos.** Lleva una llave que el sistema no guarda; al abrirse, vencer o anularse, el contenido se borra y queda solo la constancia. Se ve si ya se abrió y se puede anular si se mandó al número equivocado.
- **Quién puede mandar en texto.** Cada nivel decide si puede mandar la contraseña dentro del mensaje, solo con enlace seguro o nada.
- **Pagar un servicio sin errores.** El número de servicio se copia con un clic para pegarlo en la página del banco, y al subir el XML de la factura se llenan solos el proveedor, la clave de Hacienda y los montos.
- **El pago, también en la contabilidad.** Un pago de servicio puede quedar como gasto de la sucursal, entrar al libro de compras sin duplicar la factura y mandarse al contador, y avisa si la factura está a nombre de otra cédula.
- **Importar sin duplicar.** Antes de importar se ve cuántos registros ya existen, y se elige saltarlos, completarlos o copiarlos. Completar nunca borra lo que ya estaba.
- **Exportar con control.** Pide la contraseña del usuario, sale solo lo que esa persona puede ver, queda en la bitácora y les avisa a quienes administran Contraseñas.

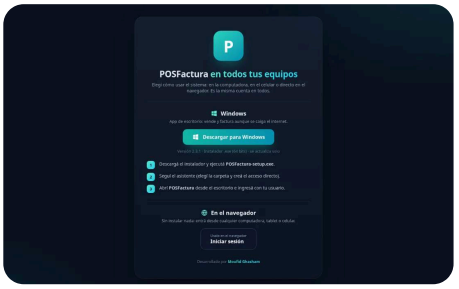
- **La papelera se vacía sola** a los días que usted elija, y el historial guarda las versiones que usted decida.
- **Todo se configura desde el panel**: minutos para cerrarse, segundos en el portapapeles, largo del PIN, niveles, días de aviso, duración de los enlaces y reglas del generador.

Apps para el celular y la computadora

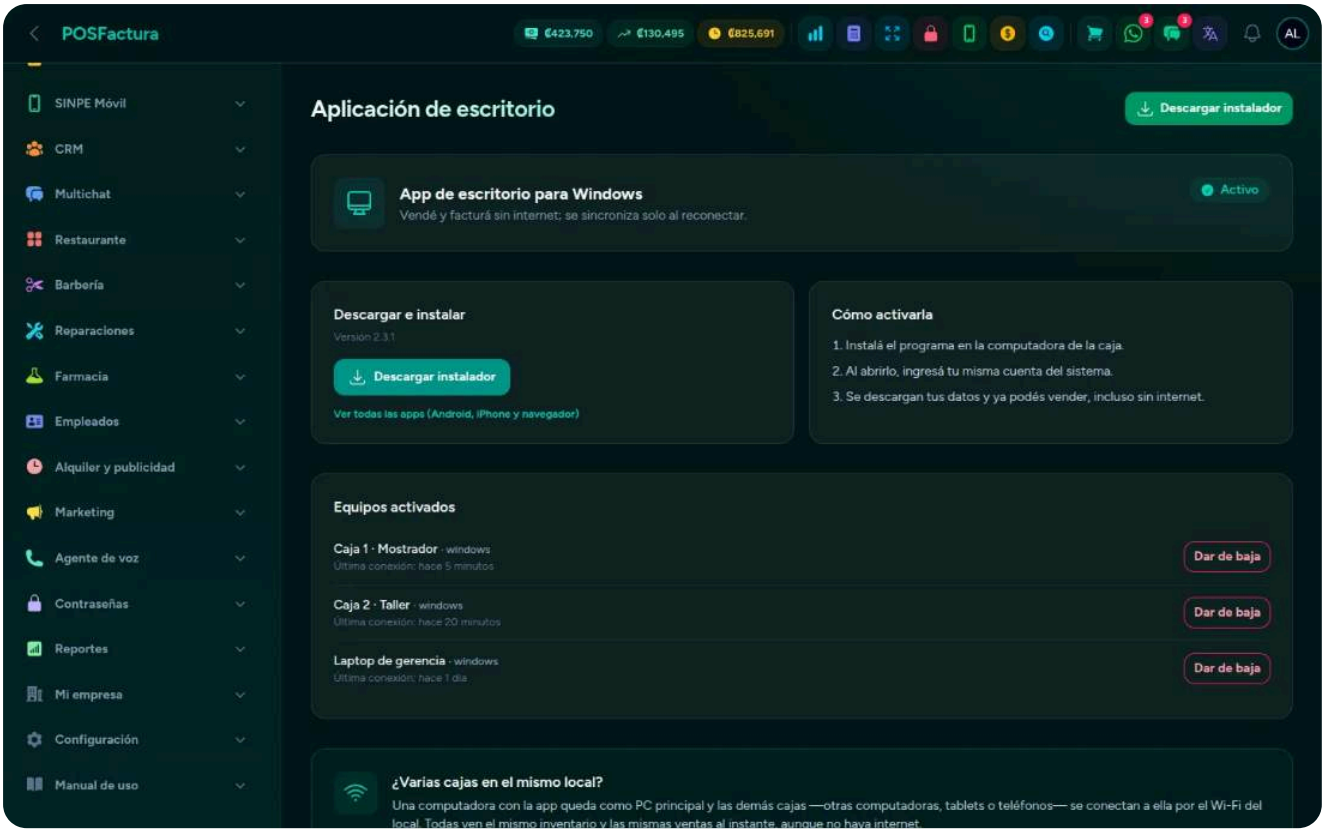
La app de escritorio para Windows vende y factura aunque se caiga el internet y conecta varias cajas del mismo local en red. La app para iPhone y Android lleva el sistema en el bolsillo.







El sistema vive en la nube y se usa desde cualquier navegador. Pero hay negocios donde eso no alcanza: el local donde el internet se cae a media tarde y la fila no espera, o el negocio con tres cajas que tienen que ver el mismo inventario al segundo. Para esos casos están las apps: una para la computadora de la caja, que sigue vendiendo sin internet y se pone al día sola, y otra para el celular, que acompaña al dueño fuera del mostrador.

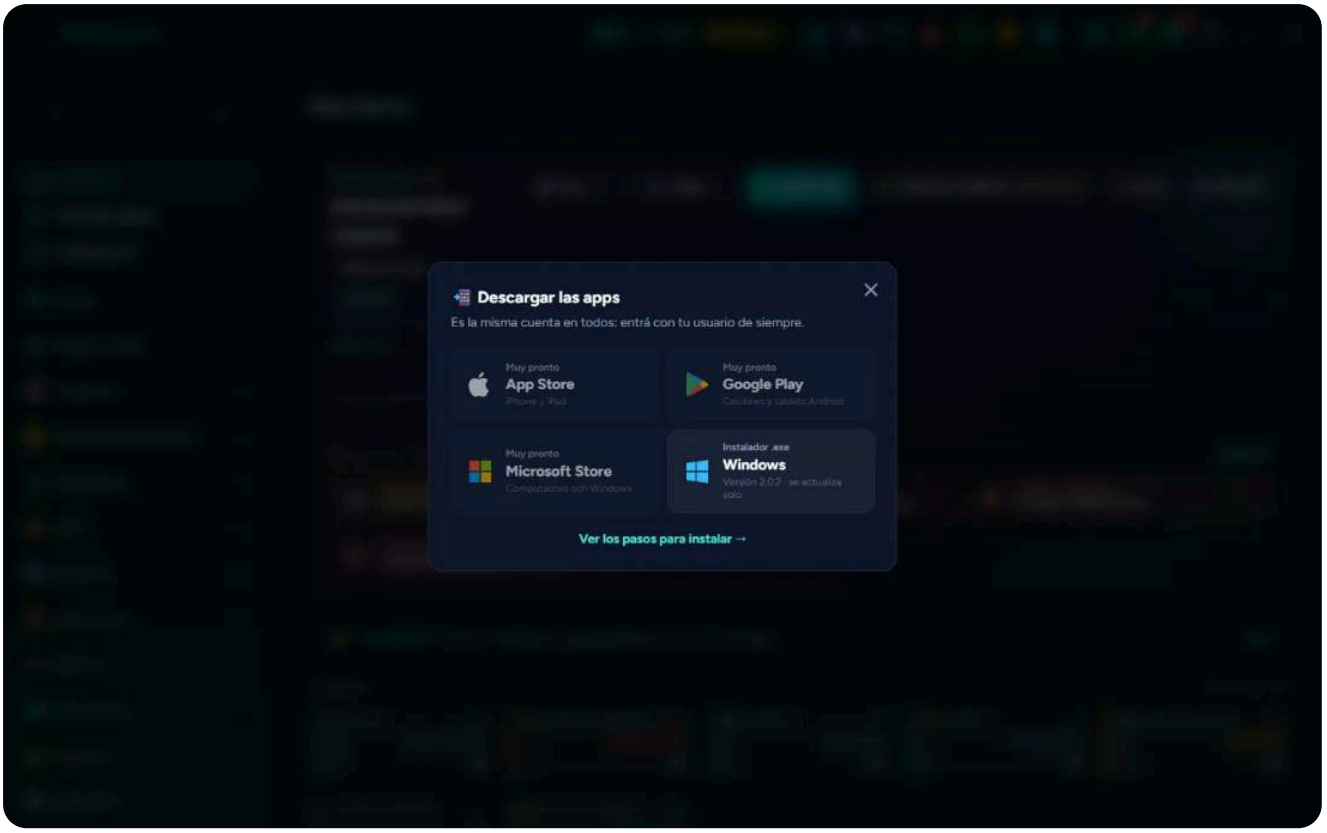


La app de escritorio con sus cajas activadas

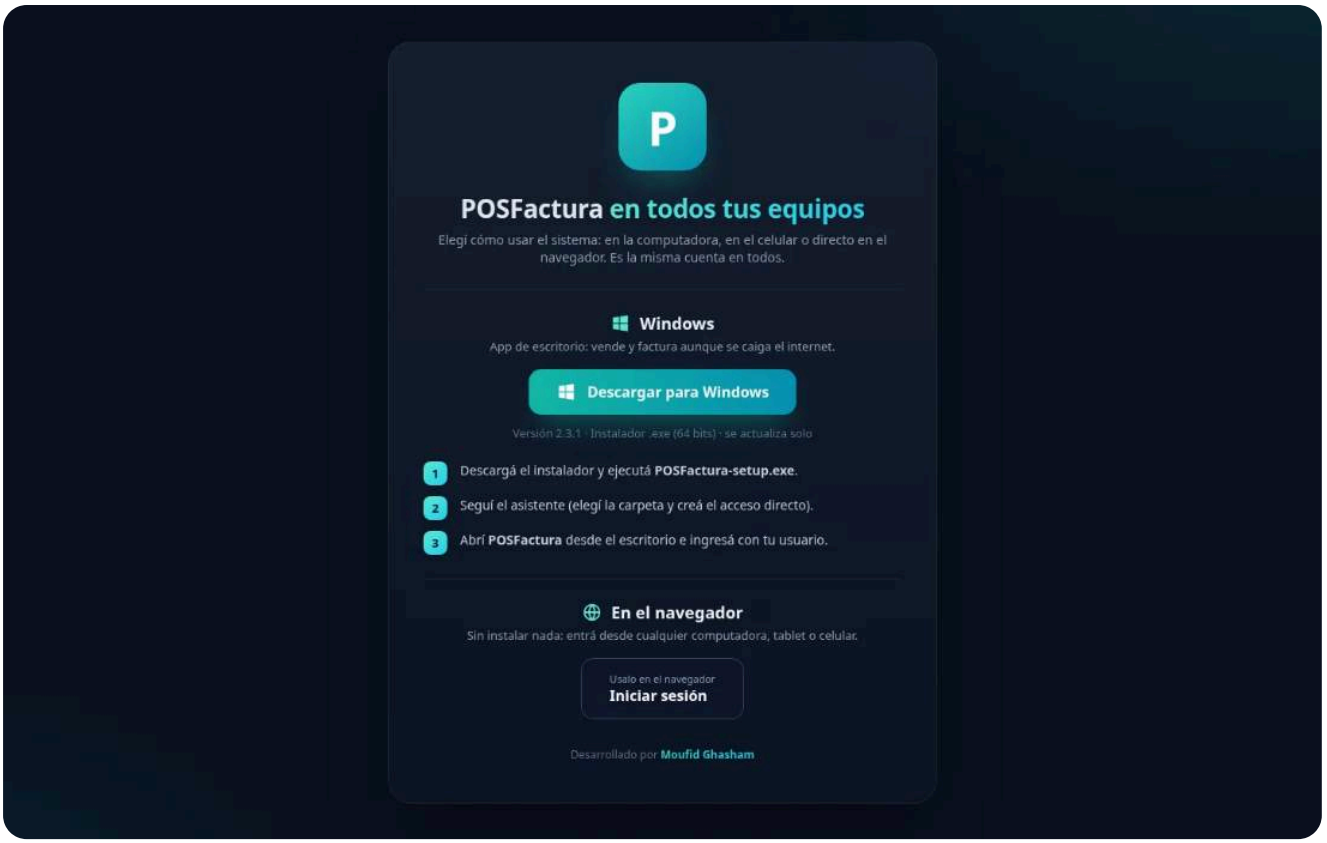
Lo principal

- **App de escritorio para Windows.** El sistema instalado en la computadora de la caja: **vende y factura sin internet** y se sincroniza sola al reconectar. Se entra con la misma cuenta de siempre.
- **Varias cajas en red local.** Una computadora queda como principal y las demás cajas se conectan a ella por el WiFi o el cable del local: todas ven el mismo inventario, los mismos clientes y las mismas ventas al instante, **aunque no haya internet**.
- **Tablets y teléfonos como cajas.** En la red local, cualquier tablet o teléfono se conecta escaneando un QR de la computadora principal, sin instalar nada.
- **Los comprobantes esperan su turno.** Sin internet, los comprobantes electrónicos se guardan en fila y salen a Hacienda al volver la conexión.
- **Equipos bajo control.** Una pantalla con las cajas activadas, su última conexión y quién las usa; se da de baja una computadora vieja o una tablet perdida para liberar su lugar.

- **App para iPhone y Android.** El sistema en el celular, para revisar cómo va el negocio desde afuera o vender fuera del mostrador.
- **Todas las apps en un solo lugar.** El botón **Apps** del inicio abre una ventanilla con las cuatro descargas a un clic (App Store, Google Play, Microsoft Store y el instalador de Windows), y desde ahí la página con todas las formas de tener el sistema: el instalador para Windows, que se actualiza solo, junto a Microsoft Store; Google Play y App Store para el celular, a medida que se publican; o directo en el navegador, sin instalar nada.
- **El POS del navegador también aguanta.** Sin instalar nada, si se cae el internet, el punto de venta ofrece seguir facturando en modo sin conexión y manda las ventas solas al volver.



La ventanilla «Apps»: App Store, Google Play, Microsoft Store y Windows a un clic



La página «Apps»: el instalador para Windows, las tiendas y el navegador, en un solo lugar

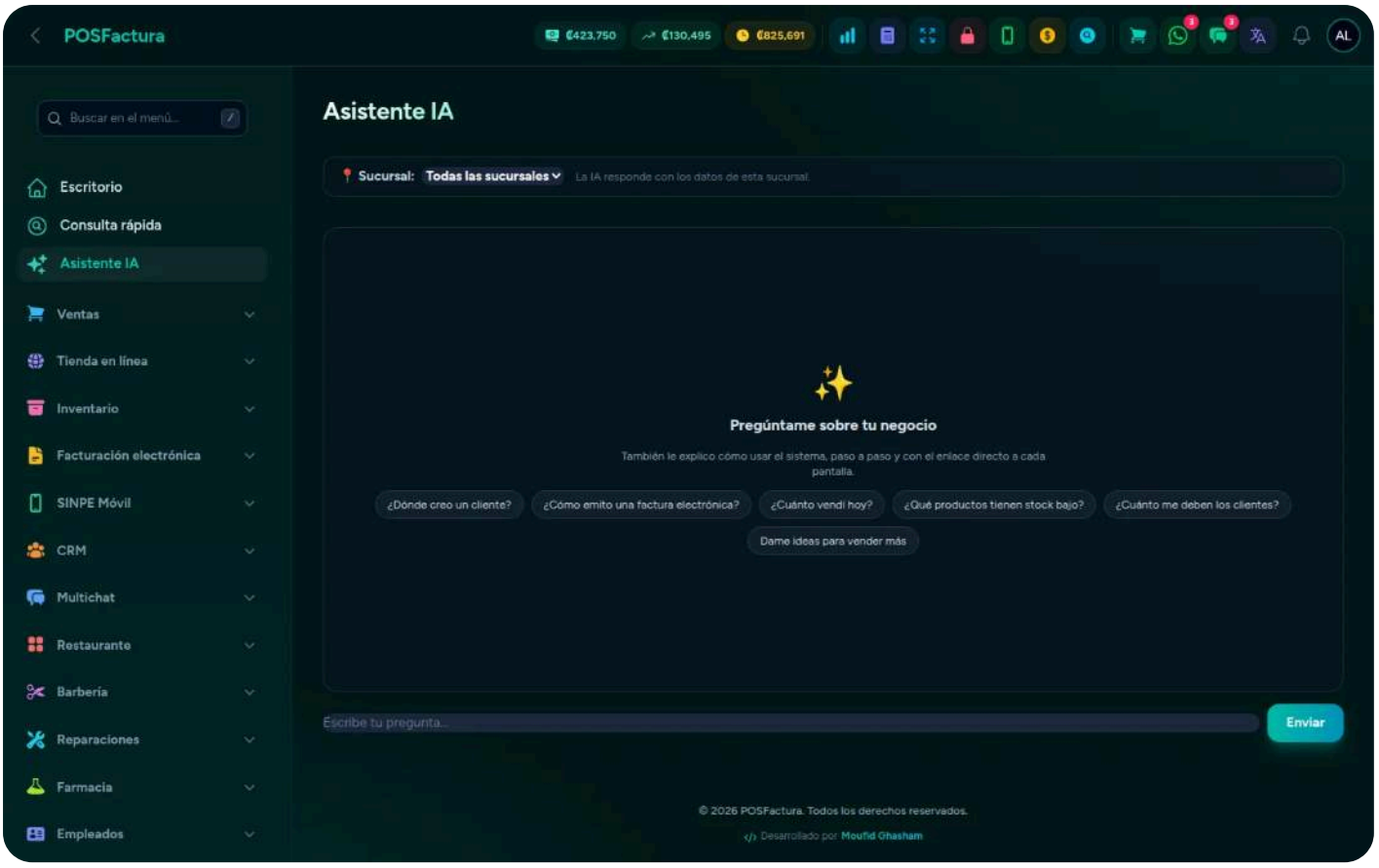
Los detalles que marcan la diferencia

- **Cada caja, su propia numeración.** Cada computadora y cada caja en red tiene su terminal para Hacienda: los consecutivos nunca chocan, aunque vendan todos a la vez.
- **La venta guarda su hora y su precio.** Lo que se vendió sin internet se registra con la hora y el precio con que se cobró, aunque se sincronice horas después.
- **Primero sube, después baja.** La caja sube sus ventas antes de bajar los cambios, y si alguna no subió no pisa su inventario: no «devuelve» lo que ya vendió.
- **Un cliente, no dos.** El cliente creado sin internet se sube con su primera venta; si ya existía uno con la misma cédula, la venta queda en ese.
- **Si se apaga la computadora principal**, las demás cajas lo avisan, reintentan solas y vuelven al sistema apenas responde. Si no va a volver pronto, una caja puede trabajar sola con sus propios datos.
- **La red local, cerrada al exterior.** La computadora principal solo acepta conexiones del local; cada cajero entra con su usuario y sus permisos, y una caja dada de baja no vuelve a entrar.
- **Una caja olvidada no ocupa lugar.** La que no se usa en 30 días deja de contar sola.
- **Se actualiza sola** al reabrirla, y limpia lo que dejó la versión anterior. Si algo falla al abrir, muestra el detalle en vez de cerrarse sin decir nada.

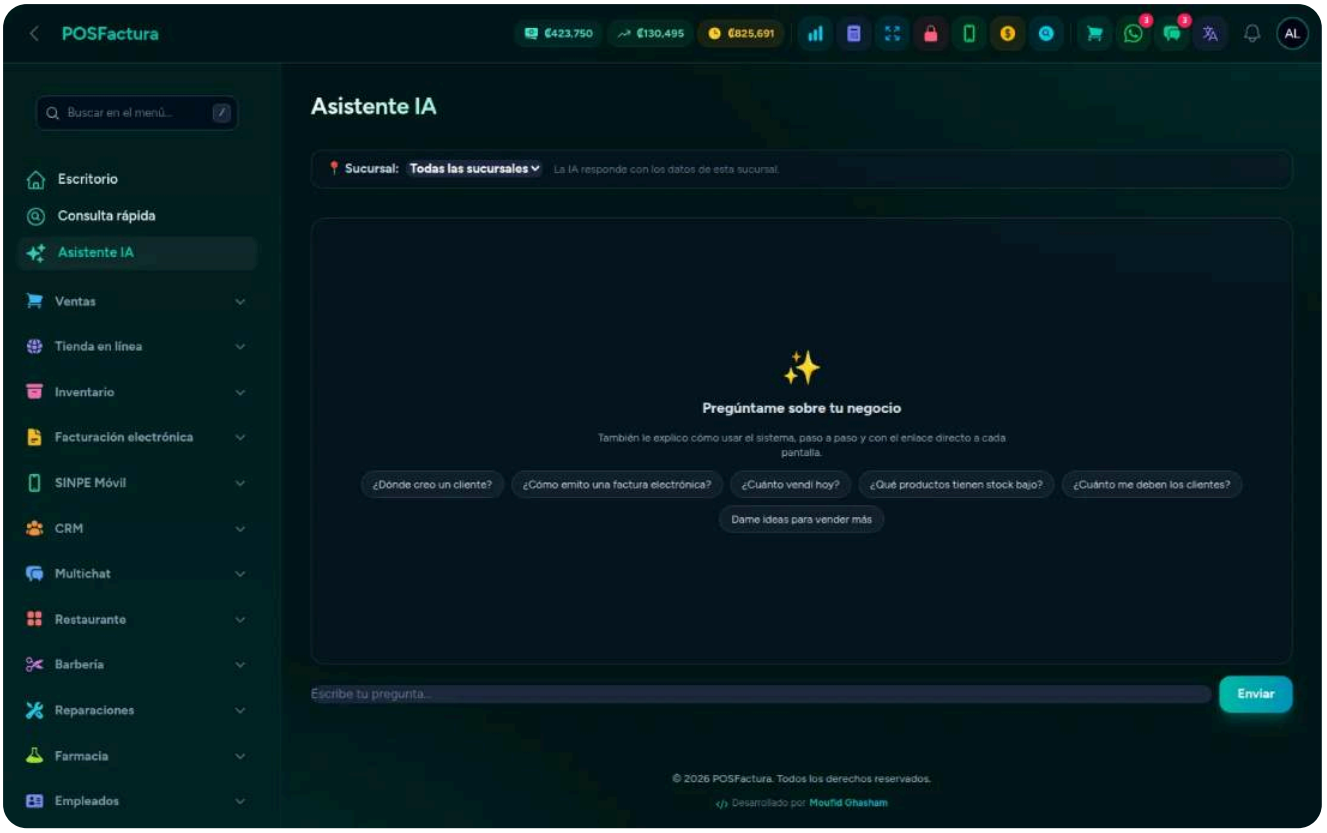
- **En su idioma.** La app de escritorio sale en el idioma que cada usuario eligió en el sistema; antes de entrar, en el de Windows.
- **Gaveta e impresora de la caja**, configuradas desde la configuración del punto de venta.
- **No se cierra sesión con ventas sin subir**, ni se conecta a la red una computadora que todavía tiene ventas pendientes.

Asistente con inteligencia artificial y chat del equipo

Un asistente que contesta con los datos reales de su negocio —cuánto vendió, qué se está agotando, cuánto le deben— y que enseña a usar el sistema con un botón que lo lleva a la pantalla. Y un chat interno para que el equipo hable entre sucursales sin usar el WhatsApp personal.



El dueño quiere saber cuánto se vendió hoy sin abrir tres reportes, y el empleado nuevo quiere saber cómo se anula una factura sin interrumpir a nadie. El asistente con inteligencia artificial contesta las dos cosas en lenguaje normal: las preguntas sobre el negocio, con los datos reales de su empresa; y las preguntas sobre el sistema, con los pasos del manual y un botón que lleva directo a la pantalla. Además, puede dejar armado un pedido o una factura a partir de lo que usted le dicte, siempre esperando su confirmación. Y para que el equipo se coordine sin mezclar lo del trabajo con el WhatsApp personal, el sistema trae su propio chat interno.



El asistente contestando con los datos del negocio

Lo principal

- **Preguntas sobre el negocio.** «¿Cuánto vendí hoy?», «¿Qué productos tienen poco inventario?», «¿Cuánto me debe este cliente?», «¿Cómo está la caja?»: responde con los datos reales de su empresa y de la sucursal elegida.
- **Cómo se está moviendo un producto.** Le pregunta por un producto y le dice cómo se ha vendido.
- **Las cuentas por cobrar**, en una pregunta: quién debe y cuánto.
- **Preguntas sobre el sistema.** «¿Dónde creo un cliente?», «¿Cómo abro la caja?»: responde con los pasos numerados del manual, con el nombre de cada menú y botón, y una advertencia si la hay.

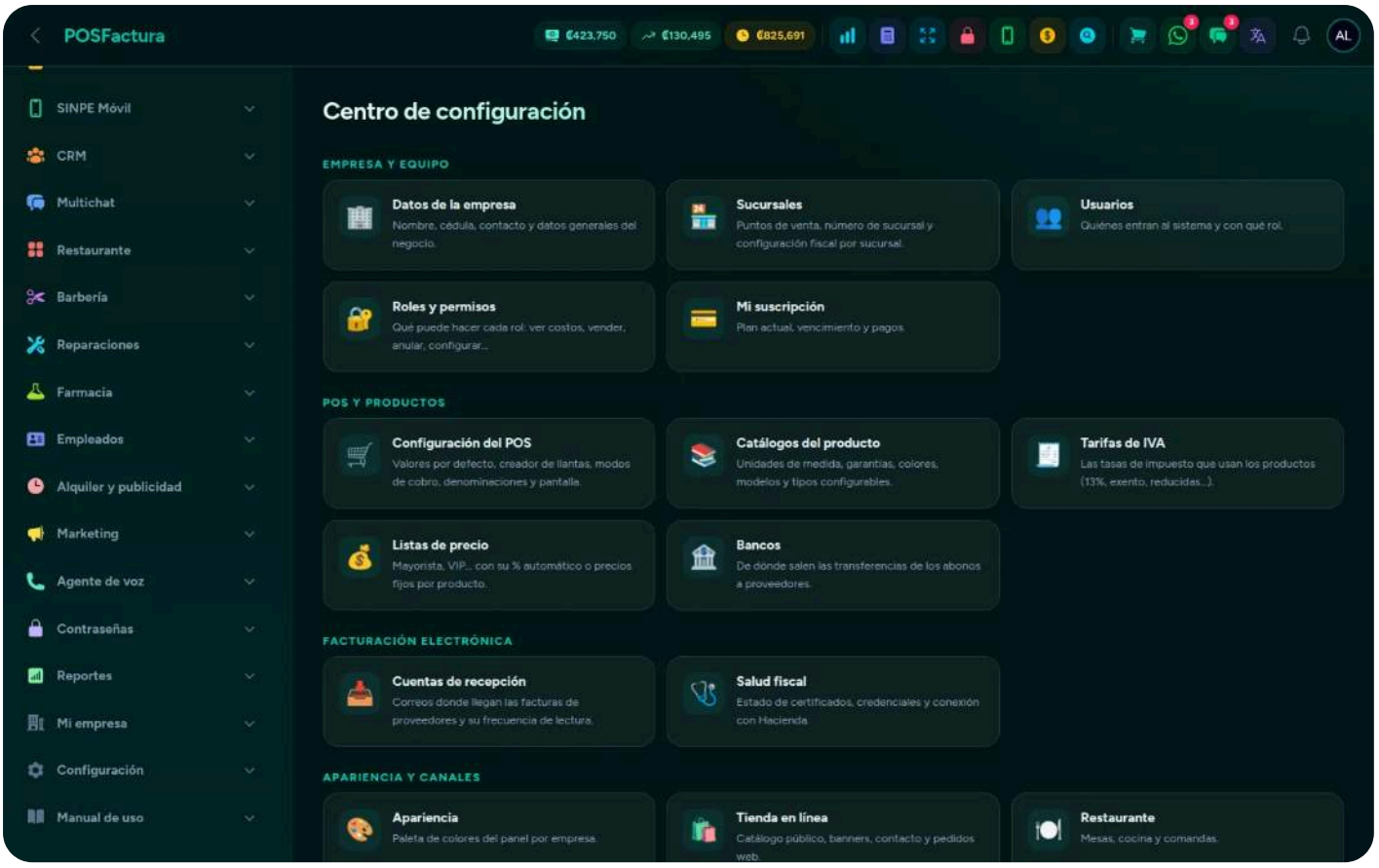
- **Un botón a la pantalla.** Cada respuesta sobre el sistema termina con el botón que abre esa pantalla y el enlace a la guía completa, en otra pestaña para no perder la conversación.
- **Pedidos dictados.** «Dos de este y cuatro de aquel para tal cliente»: el asistente busca los productos, arma un borrador sin cobrar y el cajero lo retoma en el punto de venta.
- **Facturas dictadas, con confirmación.** Prepara la factura con los precios del catálogo y muestra el resumen; recién cuando una persona toca **Emitir** se crea la venta, baja el inventario y sale a Hacienda.
- **En el menú, en el chat y en el punto de venta.** El asistente está en su propia pantalla y también en una pestaña del chat y del punto de venta.
- **Redacta por usted.** Escribe la descripción de venta de un producto para la tienda en línea, y el texto de una campaña por correo o WhatsApp, con variantes.
- **Chat interno del equipo.** Conversaciones uno a uno y grupos con varios compañeros, dentro del sistema, con el número de mensajes sin leer en el menú.

Los detalles que marcan la diferencia

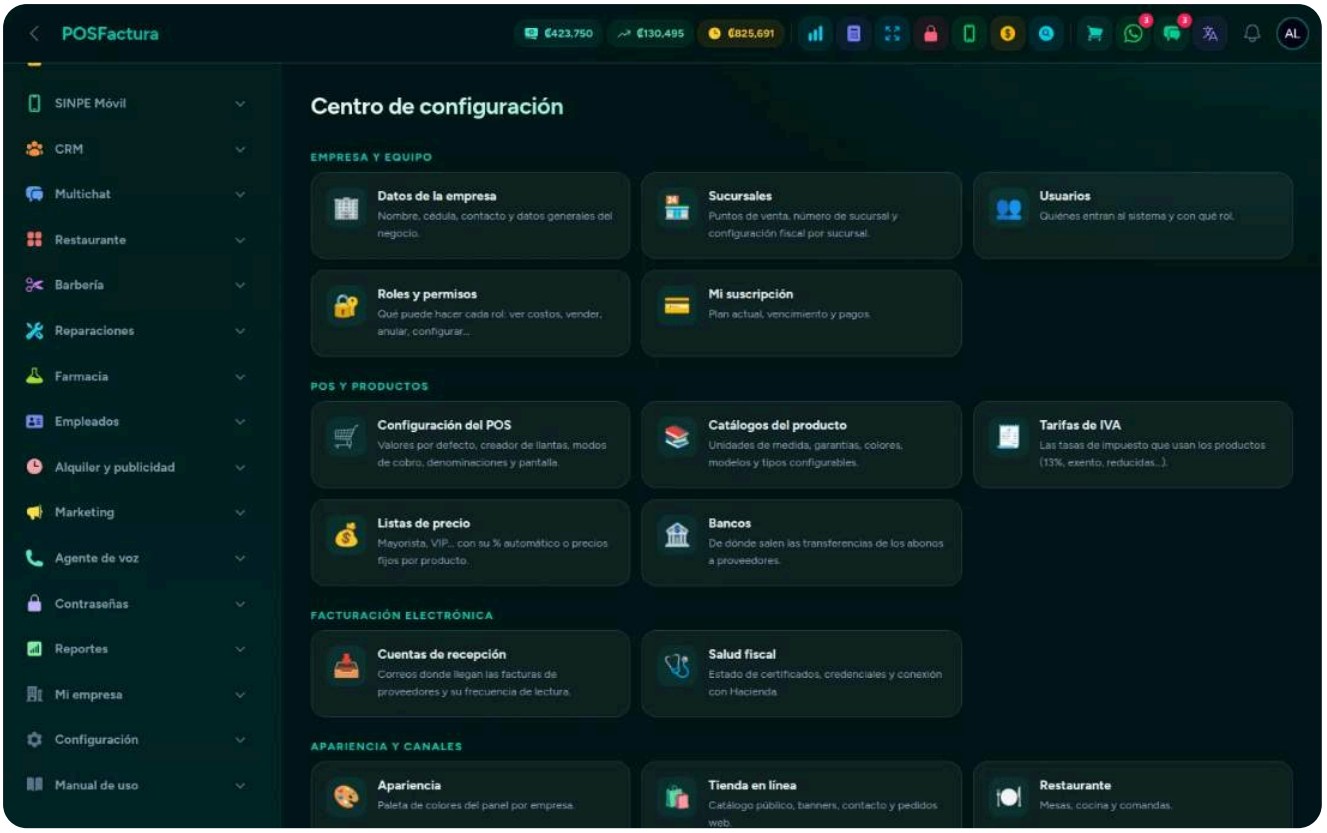
- **No inventa.** Si el manual no trae nada sobre lo que se preguntó, lo dice en vez de inventar pasos; y los precios de un pedido o una factura salen siempre del catálogo.
- **La IA prepara, la persona confirma.** Un pedido dictado queda como borrador, sin tocar inventario ni Hacienda; una factura no se emite sin que alguien toque el botón.
- **Solo lleva a donde usted puede entrar.** Si su plan no incluye un módulo o su rol no tiene el permiso, el asistente no le ofrece ese botón. Los enlaces que no existen se borran antes de mostrarse.
- **Contesta en su idioma**, el mismo en que usted tiene el sistema, con las guías del manual en ese idioma.
- **Nunca ve otra empresa.** Las respuestas salen solo de los datos de su negocio.
- **Respaldo en cascada.** El sistema puede tener varios proveedores de inteligencia artificial: si el primero falla, contesta el siguiente.
- **Respuestas limpias.** Nada de códigos raros en pantalla: lo que no se puede hacer se explica con palabras.
- **El chat interno es del equipo, no del cliente.** Va aparte de las conversaciones de WhatsApp con los clientes y solo lo usa quien tiene el permiso.
- **Grupos con nombre.** Un grupo por sucursal, por turno o por tema, con los compañeros que usted elija.
- **Sin mezclar lo personal.** Las conversaciones del trabajo quedan en el sistema de la empresa y no en el teléfono personal de cada empleado.

Conexiones con lo que ya usa

El sistema se conecta con lo que su negocio ya usa —WhatsApp, su correo, Gmail, Hacienda, Google, Facebook e Instagram, las apps de delivery y los avisos del banco — para que la información entre y salga sola, sin copiar y pegar.



Un negocio de hoy trabaja con muchas herramientas a la vez: WhatsApp para atender, el correo para mandar facturas, el banco que avisa de cada SINPE, Google para que lo encuentren, las redes para anunciar y las apps de delivery para vender a domicilio. Cuando nada de eso se habla entre sí, alguien pasa el día copiando datos de una pantalla a otra. El sistema se conecta con esas herramientas para que los pedidos, los pagos, las facturas y los clientes entren y salgan solos. Cada conexión se enciende desde el panel, y lo que no se configura queda apagado.



La configuración: cada conexión se enciende desde el panel

Lo principal

- **WhatsApp del negocio.** Su propio número conectado al sistema: la bandeja compartida, las facturas, los avisos y los recordatorios salen de la línea de su negocio.
- **Su propio correo.** Las facturas y los avisos salen desde el correo de su empresa, por su servidor de correo o por un servicio de envío, con botones para probar antes de usarlo.
- **Gmail o cualquier buzón.** El sistema lee el buzón donde llegan los avisos de SINPE del banco y el de las facturas de sus proveedores, y cada cuenta lee solo su etiqueta.
- **Avisos del banco por SMS.** Si el banco avisa por mensaje de texto en vez de correo, el celular del negocio los reenvía al sistema y el pago entra igual.
- **Hacienda.** Los comprobantes electrónicos van y vienen solos, y al escribir una cédula el nombre del cliente se trae del padrón.

- **Facebook, Instagram y la ficha de Google.** Publicaciones programadas que salen solas a su hora, y respuestas a los comentarios de sus páginas de Facebook.
- **Google Shopping y Maps.** Sus productos aparecen en Google con el precio y la existencia del sistema, actualizados todos los días.
- **Reseñas en Google.** Después de la venta, el cliente recibe por WhatsApp el enlace para calificar a su sucursal.
- **Google Analytics y el Píxel de Meta** en su tienda en línea, para saber cuánta gente entra y hacer anuncios a quien ya la visitó.
- **Apps de delivery.** Los pedidos de las apps de reparto entran directo al salón del restaurante, con su dirección, su teléfono y sus notas, y la comisión de cada app queda calculada.
- **Contactos de Google.** Se trae la agenda del negocio, se marcan los repetidos y se revisa quién tiene WhatsApp.
- **Fotos de productos desde internet.** Un buscador les encuentra foto a los productos que no la tienen.
- **Cobros con Whish** en la tienda en línea, para los negocios del Líbano.

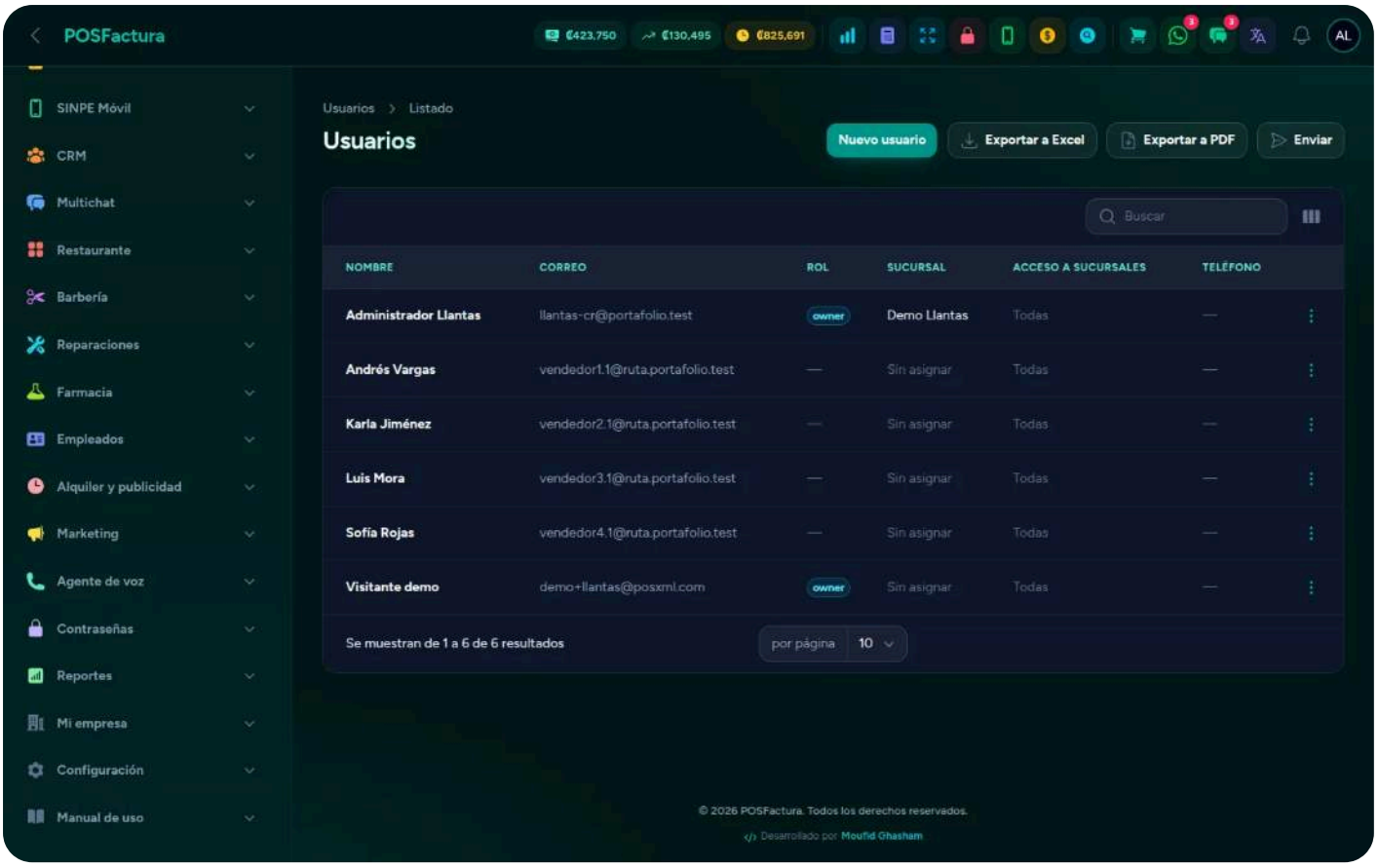
Los detalles que marcan la diferencia

- **Cada empresa con lo suyo.** Las conexiones de su negocio son solo suyas: su línea de WhatsApp, su correo, sus páginas y sus claves.
- **Las claves, guardadas cifradas.** Las contraseñas y llaves de cada servicio no se ven en pantalla después de guardarlas.
- **Sus mensajes salen de su número.** Lo que el sistema le manda a sus clientes sale siempre de la línea de su negocio, nunca de un número ajeno.
- **Correos a nombre de su empresa.** Las facturas llegan con el nombre del negocio que vendió, y si el cliente contesta, le llega a su sucursal.
- **Sin cambiarle el correo a nadie.** Si el buzón del hosting deja de funcionar, los avisos y facturas se pasan a un Gmail sin pedirle al banco ni a los proveedores que escriban a otra dirección.
- **Un mismo pago, una sola vez.** Si el SINPE llega por correo y por SMS, entra una sola vez.
- **Nada se publica sin su visto bueno.** Las publicaciones que el sistema arma desde el inventario esperan su confirmación.
- **Afiche del modelo, listo para publicar.** Cada publicación puede salir con un afiche: el modelo en grande, todas sus medidas que hay en inventario, la foto, su logo y las sucursales con sus teléfonos. Abajo van, en chico, más fotos del modelo. Un modelo sale una sola vez.

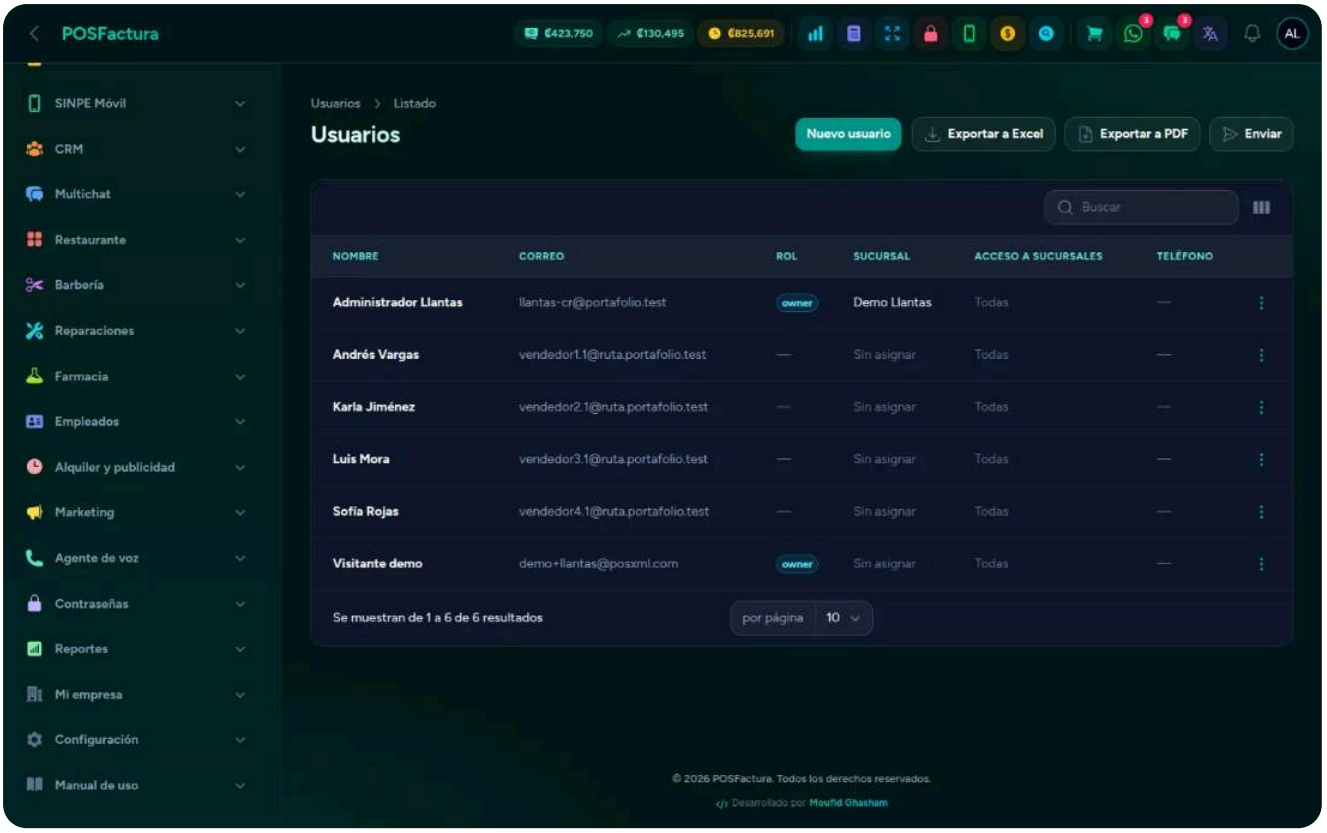
- **Contestar sin parecer robot.** Las respuestas a comentarios esperan un par de minutos, se callan ante reclamos y no pasan del ritmo que Facebook tolera.
- **Medir con permiso.** Con Google Analytics o el Píxel de Meta, la tienda pide aceptar las cookies: si el visitante no acepta, no se mide nada.
- **Lo que la app de delivery se lleva.** Al cobrar, se guarda la comisión con el porcentaje de ese día, y el informe muestra lo vendido, la comisión y lo que de verdad le queda.
- **Sirve con cualquier app de reparto**, porque solo pide lo mínimo que todas mandan: número de pedido, cliente, artículos y costo de envío.
- **Copia antes de borrar.** La agenda de Google se baja en un archivo antes de tocar nada, y nada se borra solo.
- **Lo que no se usa, apagado.** Cada conexión se enciende cuando hace falta, y lo que no se configura no se muestra. Algunas, como las redes sociales, Google Shopping o las reseñas, son complementos que se contratan aparte.

Seguridad y administración del negocio

Lo que trae todo el sistema, sin importar los módulos: sucursales, usuarios con roles y permisos, bitácora, doble factor, respaldos, cinco idiomas y varios países, su marca, gastos, membresías y puntos, tarjetas de regalo, seguimiento de ventas, comisiones de vendedores y el portal del contador.



Antes de vender hay que poder confiar en el sistema: saber que cada persona ve solo lo que le toca, que lo que se cambia queda anotado, que la información está respaldada y que el contador recibe lo suyo sin que nadie se acuerde. Todo eso viene incluido, en cualquier plan y para cualquier rubro. Junto con las herramientas del día a día que sirven a cualquier negocio: los gastos, los clientes que vuelven, las tarjetas de regalo, las ventas que están por cerrarse y las comisiones de los vendedores.



Usuarios con su rol, sus sucursales y su horario

Lo principal

- **Varias sucursales.** Cada local o bodega con su inventario, su lista de precios, sus datos para la factura electrónica y la pantalla con la que arranca: la caja normal, el salón del restaurante o el tablero de alquiler.
- **Usuarios y roles.** Un rol es un paquete de permisos (cajero, vendedor, bodeguero, contador, administrador); cada persona entra con su usuario y su rol. Vienen roles listos y usted crea los suyos.
- **Permisos por área.** Ventas, devoluciones, descuentos, inventario, compras, configuración, usuarios: se marca qué puede hacer cada rol, y sin el permiso el botón ni aparece.
- **Cada usuario, a su medida.** Se le pueden limitar las sucursales donde trabaja (y solo ve sus ventas), fijar un horario fuera del cual se le cierra la sesión, o dejarlo solo en la

pantalla de venta, sin ver el resto del panel.

- **Bitácora.** Quién anuló, quién cambió un precio, quién hizo un ajuste, quién entró y quién intentó entrar sin éxito, con la fecha y desde dónde.
- **Doble factor y sesiones activas.** Cada usuario puede entrar con un código de su celular además de la contraseña, y la empresa puede exigirlo a todos. Las sesiones abiertas se ven con su equipo y se cierran desde el panel.
- **Respaldos automáticos.** La información se respalda sola y, si hiciera falta, la plataforma puede restaurar una sola empresa sin tocar a las demás.
- **Cinco idiomas.** Español, inglés, portugués, chino y árabe (de derecha a izquierda), con el manual también en los cinco. Cada persona ve el sistema en el suyo.
- **Varios países.** Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Venezuela y Líbano, cada uno con su moneda, su impuesto y sus tipos de identificación. En el Líbano, dólares y liras a la vez.
- **Su marca y sus colores.** Su logo en el sistema, en los comprobantes y en la tienda, y el color y el modo claro u oscuro del panel.
- **Gastos.** La plata que sale y no es mercadería —transporte, limpieza, servicios— queda registrada por categoría, sucursal y caja, y se resta de la ganancia en los informes.
- **Membresías, puntos y tarjetas de regalo.** Planes de socio con su descuento y su vigencia, puntos que el cliente acumula y canjea en la caja, y tarjetas de regalo con código y saldo que se usan como forma de pago.
- **Oportunidades y tickets de soporte.** Las ventas posibles con su monto y su etapa en un embudo que muestra cuánto hay en juego y dónde se atasca; y después de la venta, los reclamos, garantías e instalaciones con su estado y su responsable.
- **Comisiones y metas de vendedores.** La comisión de cada vendedor del mes, por tramos escalonados, con su meta y cuánto la cumplió.
- **Portal del contador.** Su contador recibe cada mes, solo, el paquete del mes anterior, y tiene su propio panel para revisar comprobantes, compras y reportes.
- **Tres llaves para autorizar.** Cada administrador puede autorizar con su contraseña, con una **clave corta (PIN)** o con un **patrón de puntos** dibujado con el dedo. Las tres se guardan cifradas y nunca se muestran.
- **Alarma ante intentos sospechosos.** Al tercer intento fallido de autorización, el usuario queda bloqueado quince minutos, la pantalla le advierte que está intentando una acción de riesgo y los administradores reciben al instante un **WhatsApp** con quién, dónde, cuándo y qué intentó.
- **Supervisión con fecha de vencimiento.** El panel del supervisor da permisos de administrador por cinco minutos y se cierra solo: el cajero nunca se queda con poderes que no le corresponden.

Los detalles que marcan la diferencia

- **El inventario es de cada sucursal.** Un producto puede tener ocho unidades en un local y cero en otro, y se traslada entre ellos con su historial.
- **Una sucursal cerrada no estorba.** Deja de salir en el selector de la caja y deja de generar alertas, pero su historia queda.
- **Cada empresa con sus roles.** Los roles que usted crea son solo de su empresa, y los de fábrica se pueden copiar para ajustarlos sin tocar el original. A cada rubro se le ofrecen los roles que le sirven.
- **Excepciones sin regalar permisos.** Un cajero puede hacer algo puntual con la contraseña de un administrador, sin que el permiso le quede para siempre.
- **El que se va no se borra.** Se desactiva: ya no entra, pero sus ventas y movimientos siguen teniendo nombre.
- **La bitácora no guarda contraseñas.** Anota que se cambió una, nunca cuál es.
- **Antes de restaurar, otra copia.** Una restauración guarda primero un respaldo del estado actual: siempre hay camino de vuelta.
- **El idioma se elige solo.** Quien entra por primera vez ve el idioma de su país, y la banderita lo cambia cuando quiera. Lo que elige un visitante en un demo no se le queda puesto al siguiente.
- **El país manda en lo fiscal.** La factura electrónica de Hacienda y el SINPE Móvil se ofrecen solo en Costa Rica; el prefijo del WhatsApp sale del país de la empresa.
- **El tipo de cambio lo pone usted.** En el Líbano, si la tasa de la lira no está cargada, no se convierte nada: mejor eso que cobrar con un número inventado.
- **El descuento de socio, de un clic.** Al elegir un cliente con membresía activa, la caja muestra su plan y aplica el descuento sin calcular nada.
- **Comisiones como usted las paga.** Por tramos según lo vendido en el mes, un porcentaje fijo para un vendedor en particular, o montos fijos por venta y por unidad que se suman. Los borradores y las ventas de otro mes no cuentan.
- **Varios contadores, cada uno con lo suyo.** Cada uno con su correo y su día de envío, y con las compras, los gastos y los estados de cuenta de proveedores que usted decida mandarle.
- **El contador solo ve a sus clientes.** En su panel elige una de las empresas que tiene asignadas y no ve nada de las demás, ni entra al panel del negocio.
- **Nombres que no se confunden.** El reporte que le llega al contador trae el nombre de la empresa y las fechas, para quien lleva varias.

- **Los gastos de caja cuadran el arqueo.** Un gasto que sale del cajón se ve en el cierre del turno, y nunca se le manda al contador como gasto un retiro de caja.
- **Una empresa nunca ve a otra.** Clientes, ventas, usuarios y reportes son solo de su negocio.
- **Manual en línea.** Guías paso a paso de cada parte del sistema, en su idioma, dentro del mismo panel.

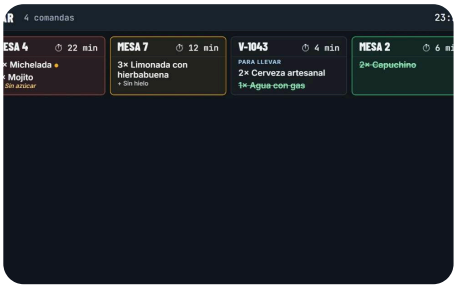
Pantalla del cliente

Una tele en cada caja. El vendedor toca un producto y el cliente lo ve en grande, con foto, medida y precio, sin ir a la bodega. Antes de facturar ve sus datos y el total, y cuando no hay nada que mostrar la tele pasa los anuncios del negocio.

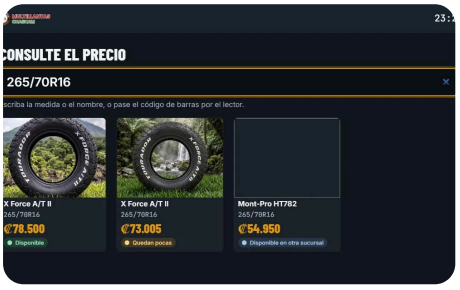
ADD-ON: SE CONTRATA APARTE











El cliente pregunta por una llanta y el vendedor tiene que llevarlo a la bodega para enseñársela, o voltear el monitor de la caja con los costos a la vista. Con la pantalla del cliente, el vendedor toca un botón y el producto aparece en grande en una tele frente al mostrador: la foto, la marca, la medida, el precio con IVA y si hay. Cuando no está mostrando nada, la misma tele trabaja de vendedor: pasa las promociones, los productos en oferta y los videos que el administrador programa para cada sucursal.



Lo que el cliente ve cuando el vendedor toca 📺

Lo principal

- **Un botón en cada producto.** En el punto de venta, cada tarjeta tiene su 📺: un toque y el cliente lo ve en la tele, con todas sus fotos pasando solas.
- **Sirve para todo lo que se vende.** Una llanta, una batería, un aro de lujo o un servicio: la ficha sale del mismo catálogo del sistema, sin cargar nada aparte.
- **Los datos de la factura, antes de mandarla.** El cliente revisa en la tele su nombre, su cédula, su correo y el total. Se acaba la factura electrónica que nunca le llega por un correo mal escrito.
- **El cliente llena sus datos desde su celular.** El vendedor pone un QR en la tele; el cliente lo escanea y sus datos le llegan al vendedor para aceptarlos, con el nombre traído de Hacienda.
- **Anuncios que maneja el administrador.** Fotos, videos cortos, productos en promoción y textos, cada uno con sus fechas, sus días, sus horas y sus sucursales: el desayuno del sábado en una, la promoción de baterías en todas.

- **Un panel con todas las teles.** El administrador ve cuál está encendida, cuál se apagó y desde cuándo, qué está mostrando cada una y qué vendedor lo mandó.
- **Una tele barata alcanza.** Cualquier tele con Google TV o Android TV, o un segundo monitor en la PC de la caja. Se vincula con un código de 8 letras y números, sin cables a la computadora.

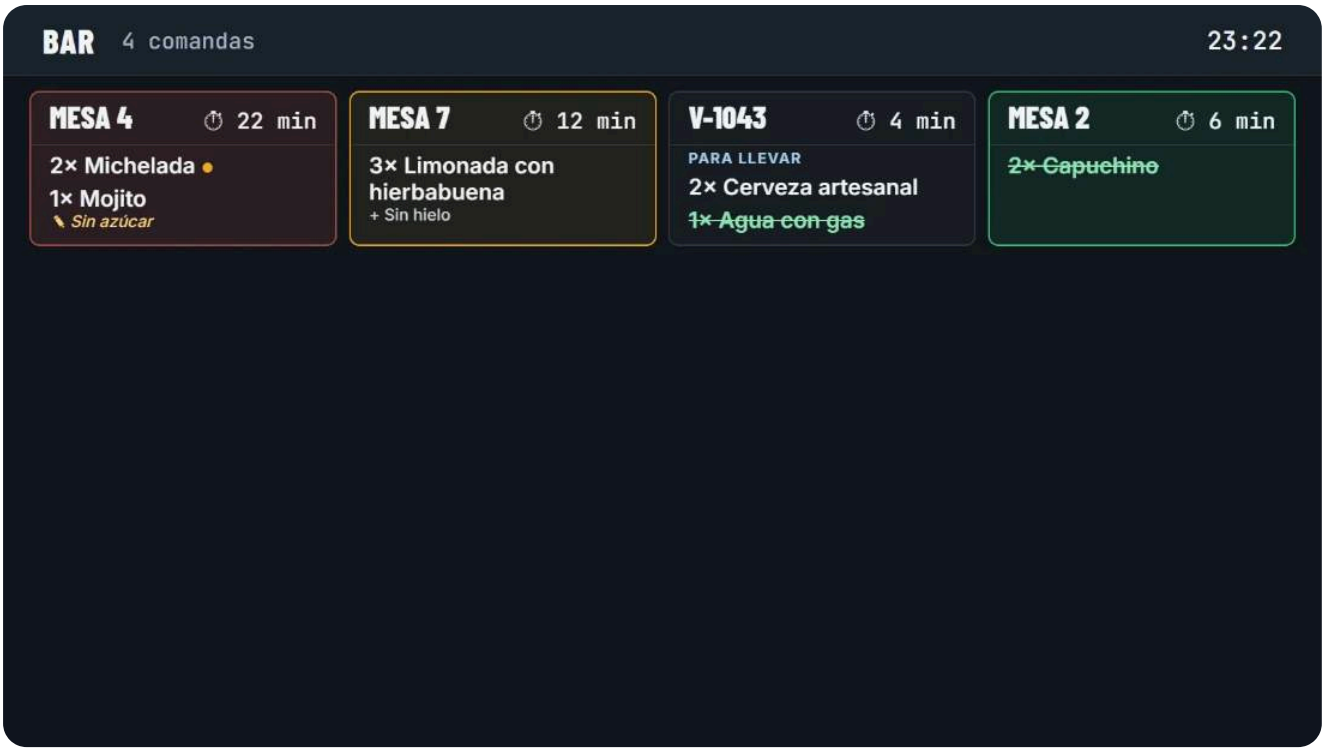


Los anuncios del negocio, cuando no hay nada que mostrar

También en la cocina, el bar y la pared

La misma tele sirve para más que la caja. El administrador elige qué muestra cada una:

- **La cocina o el bar.** Las comandas de su estación en grande, con los minutos que llevan: se ponen amarillas y luego rojas cuando se atrasan, y suena un aviso cuando entra una nueva. Los cocineros marcan en su tablet y la tele cambia sola.
- **Pedidos listos para retirar.** El tablero que mira el cliente que espera: «Preparando» y «Listo para retirar», con el número de su orden y solo su nombre de pila.
- **Menú y precios.** Las categorías que usted elija, con el precio que se paga, pasando solas. En un restaurante es la carta; en una tienda, la lista de precios de la pared. Lo que se agotó no aparece.



La tele del bar con sus comandas y los minutos de cada una



El tablero de pedidos listos para retirar

- **Consulta de precios.** Con un teclado o un lector de código de barras, el cliente busca solo la medida o el producto y ve la foto, el precio y si hay; nunca cuántas quedan.
- **Y si hace falta, una computadora.** Con teclado y mouse, el botón «Entrar al sistema» abre el punto de venta en la misma tele, o la pantalla de cocina para marcar las comandas con el mouse.



La tele de consulta: el cliente busca la medida y ve precio y si hay

Los detalles que marcan la diferencia

- **Nunca muestra el costo ni cuántas quedan.** El cliente ve «Disponible», «Quedan pocas», «Disponible en otra sucursal» o «Por pedido». Lo que se queda en la caja, se queda en la caja.
- **Nunca anuncia lo que no hay.** Un producto en promoción que se agota en todas las sucursales deja de salir solo, sin que nadie lo apague.
- **El precio es el que se paga.** Con IVA, igual que en la caja, y los aros que se venden de a 4 muestran el precio del juego.
- **Vuelve sola a los anuncios.** Lo que muestra el vendedor se queda un minuto (lo decide el administrador) y la tele regresa a la publicidad sin que nadie la toque.
- **Sin internet, sigue vendiendo.** La tele guarda los anuncios y los sigue pasando aunque se caiga la conexión; lo que mande el vendedor llega cuando vuelva.
- **Los videos no traban la tele.** El sistema achica cada video que se sube y le quita el sonido, para que una tele de 1 GB lo mueva sin problema.
- **Cada tele es de su caja.** Lo que toca el vendedor de una sucursal nunca sale en la tele de otra, y la tele de una empresa jamás ve nada de otra.
- **Vincularla es seguro.** El código cambia cada 10 minutos, sirve una sola vez y tiene tope de intentos. La tele se identifica con una llave propia que nunca se guarda en el servidor.
- **Cuál está encendida, de un vistazo.** En la caja, el botón 📺 tiene un punto verde o rojo; en el panel, cada tele dice su estado y cuándo dio la última señal.

- **Se ve igual en cualquier tele.** Letras grandes pensadas para leerse a tres metros, en una tele HD, Full HD o en un monitor viejo.
- **En el idioma del negocio.** La pantalla sale en español, inglés, portugués, chino o árabe, y en árabe de derecha a izquierda.

Para su cliente

- **Ve lo que va a comprar sin caminar a la bodega**, con fotos grandes y el precio claro.
- **Revisa sus datos antes de que salga la factura**, en vez de enterarse días después de que no le llegó.
- **Mientras espera, se entera de las promociones** sin que nadie tenga que ofrecérselas.

Radio del negocio

Una emisora propia en las teles de las cajas. Las canciones del negocio, el jingle y anuncios hablados con voz de inteligencia artificial, repartidos por un reloj que maneja el administrador, sin pagar la radio comercial.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE



El local suena todo el día, pero casi siempre con la radio de otro: canciones que no venden nada, anuncios de la competencia y derechos de autor que hay que pagar. La radio del negocio cambia eso. Suena en las mismas teles de las cajas y pasa sus canciones, su jingle y anuncios con las promociones reales, leídos por una voz de inteligencia artificial que el administrador escribe en un minuto.



La radio del negocio en la tele: el logo y lo que está sonando

Lo principal

- **Su propia emisora.** Canciones y el jingle del negocio, cuñas, consejos y noticias, en las teles de todas las sucursales o solo en las que usted elija.
- **Anuncios con voz de IA.** Usted escribe el texto (o lo escribe la IA con el precio real del producto) y el sistema lo lee con voz natural y lo guarda. Cambia el texto y la voz se vuelve a generar sola.
- **Un reloj como el de una radio.** Cada pocas canciones entra un anuncio, por turno: el jingle, una cuña, un consejo, una noticia.
- **Se hace a un lado cuando hay que vender.** Cuando el vendedor muestra un producto en la pantalla, la radio baja el volumen o se pausa, y vuelve sola.
- **Fechas, días y horas.** La promoción del sábado suena el sábado; la del desayuno, en la mañana.
- **Quién está sonando.** El panel de las pantallas dice en qué caja suena la radio y en cuál no.

Los detalles que marcan la diferencia

- **Sin pagar la radio comercial.** Usa música propia o hecha con IA: la radio FM, Spotify o YouTube en un local exigen pagar derechos de autor.
- **Nunca anuncia lo que no hay.** La cuña de un producto que se agotó en todas las sucursales se calla sola.
- **El precio lo pone el sistema.** La IA solo redacta; el producto y el precio con IVA salen de la base.
- **Usa la voz que ya paga.** Si la empresa tiene configurada la voz del agente telefónico, la radio usa la misma, también la de acento costarricense.
- **Sigue sonando sin internet.** La tele guarda la programación y arma el reloj con su propia hora.
- **Una tele solo para la radio.** Una cajita Android en cualquier parlante o tele convierte el rincón del local en la emisora del negocio.

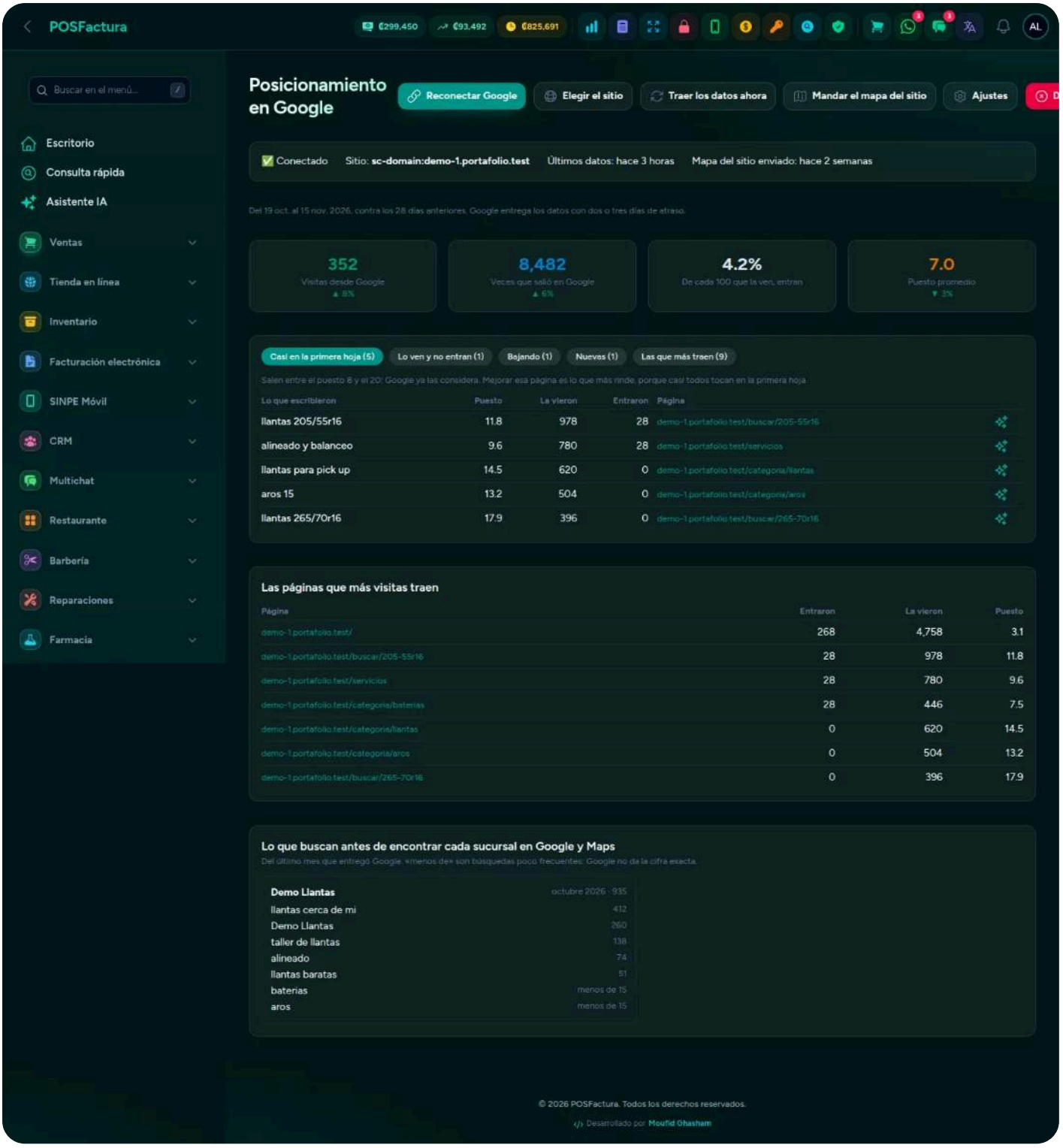
Para su cliente

- **Escucha sus promociones mientras espera**, sin que nadie se las tenga que ofrecer.
- **Un ambiente propio**: la música y la voz del negocio, no las de la competencia.

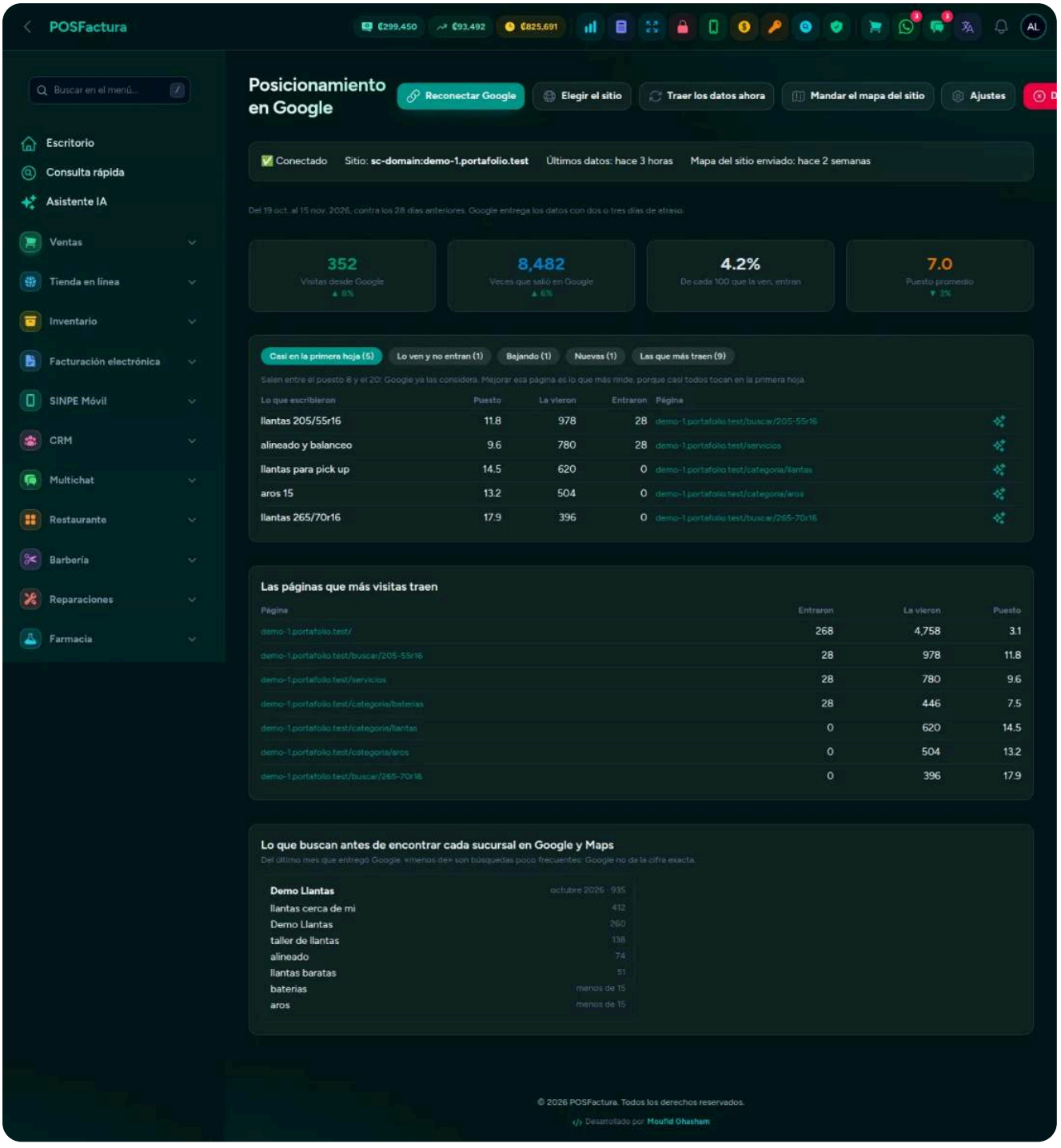
Posicionamiento en Google

Qué escribe la gente en Google para llegar a la tienda, en qué puesto sale cada búsqueda y qué conviene arreglar primero. Con lo que buscan antes de encontrar cada sucursal en Maps y títulos sugeridos con IA. Datos gratis de Google, de la propia empresa.

ADD-ON: SE CONTRATA APARTE



Casi todos los que buscan algo en Google tocan en la primera hoja, y casi nadie llega a la segunda. La diferencia entre vender o no está muchas veces en un par de puestos. Esta pantalla toma los datos reales de Google de la empresa y los ordena en lo que importa: qué búsquedas están a punto de entrar a la primera hoja, cuáles se ven pero nadie toca, cuáles van bajando y cuáles son nuevas.



Posicionamiento en Google: el resumen, las pestañas de lo que conviene arreglar y lo buscado en Maps

Lo principal

- **Lo que escribe la gente**, con cuántas veces salió la tienda, cuántos entraron y en qué puesto.
- **Lo que conviene arreglar primero**: las búsquedas casi en la primera hoja (puesto 8 a 20), las que se ven y no se tocan, las que bajan y las nuevas.
- **Título y descripción sugeridos con IA** para cada búsqueda, con tres acciones concretas para esa página.
- **Lo que buscan antes de encontrar cada sucursal** en Google y en Maps, mes a mes.
- **El mapa del sitio a Google** con un botón, para que lea todas las páginas de la tienda.
- **Se actualiza solo** cada madrugada.

Los detalles que marcan la diferencia

- **Gratis y de la propia empresa.** Sale de Search Console y de las fichas de Google: no son estimaciones de un tercero ni se paga por consulta.
- **Compara contra el mes anterior** y cuenta desde el último día que Google ya entregó, para no mostrar caídas que no existen.
- **La IA no inventa.** Solo redacta con la búsqueda, la página y los datos del negocio; nunca precios ni promociones.
- **Cada empresa ve solo lo suyo.** Un mismo sitio no se puede conectar en dos empresas.
- **Sin otro permiso para Maps.** Usa las fichas que ya están conectadas en Redes sociales.

Para su cliente

- **Lo encuentra más fácil** cuando busca lo que necesita, en su pueblo y con sus palabras.
- **Llega a la página correcta**, con un título que dice lo que buscó.

Novedades

El sistema mejora todas las semanas. Esto es lo último que se agregó.

17 noviembre 2026

Posicionamiento en Google

Un add-on nuevo muestra qué escribe la gente en Google para llegar a la tienda, en qué puesto sale cada búsqueda y cuántos entran, con los datos gratis de Search Console de la propia empresa. Ordena lo que conviene arreglar primero (lo que está casi en la primera hoja, lo que se ve y no se toca, lo que baja y lo nuevo), sugiere con IA el título y la descripción de cada búsqueda, manda el mapa del sitio a Google con un botón y muestra lo que buscan antes de encontrar cada sucursal en Maps.

16 noviembre 2026

Lo que se manda a Google, más limpio

A Google Merchant Center y al catálogo de Facebook ya no se les mandan fotos de menos de 500×500, que Google rechaza: **Calidad del catálogo** lista los productos que necesitan una foto más grande. La descripción de cada llanta empieza diciendo su medida y su marca, lleva la ficha técnica y sale sin teléfonos, WhatsApp ni enlaces, que Google tampoco acepta. Y los «?» que dejaban los emojis perdidos se quitan solos antes de mandarla.

16 noviembre 2026

Fotos de clientes: el cliente sale solo

En el enlace de fotos de la sucursal, la llanta se encuentra como se escriba («22555r18», «225 55 18») y primero salen las que esa sucursal vendió en estos días. Con la llanta y la cantidad elegidas, aparecen los clientes que la compraron ahí en los últimos 7 días: se toca el que es y las fotos quedan con su nombre y su factura. En la oficina, la columna **WhatsApp al cliente** dice si ya se le mandó su foto, y **Enviar al cliente** (en el menú ⋮) trae su número de la ficha y un mensaje de agradecimiento con lo que se le hizo. Y si se tomó una foto mejor, **Cambiar fotos** la suma, quita la mala y deja marcar cuál es el Antes y cuál el Después.

15 noviembre 2026

Publicaciones con afiche del modelo

Las publicaciones que arma el sistema pueden salir con un **afiche**: el modelo en grande, todas sus medidas que hay en inventario, la foto, el logo y las sucursales con sus teléfonos. En Facebook sale como carrusel que se corre con el mouse: el afiche y una tarjeta por medida, cada una con su enlace a la tienda; en Instagram, también como carrusel. Si el logo ya trae las sucursales, reemplaza al cuadro. El nombre y el logo del

afiche se cambian en **Redes sociales → Configuración**, con una muestra antes de encenderlo.

15 noviembre 2026

Productos sin foto: su logo en vez de la cajita

Mientras un producto no tiene foto, la tienda, el POS y lo que se manda por WhatsApp muestran la **foto mientras tanto**: el logo del negocio, «Foto pronto» y su marca de agua, en vez de la cajita. Se puede subir una propia o apagarla en **Inventario → Marca de agua**. El producto sigue contando como «sin foto» y a Google no se le manda.

15 noviembre 2026

Marca de agua en las fotos, con un clic

En **Inventario → Marca de agua** se le pone el nombre del negocio en diagonal a las fotos de los productos, sin inteligencia artificial y sin costo. Se apartan las fotos que ya traían marca, se pone a todas o a las elegidas, y se quita cuando se quiera porque la original queda guardada. Google sigue recibiendo la foto limpia. Además, cambiarle la foto a una medida ya no borra la que usan las demás medidas del modelo.

15 noviembre 2026

Saber quién llama seguido, y bloquearlo

Si un mismo número llama muchas veces al agente de voz (alguien que pregunta precios todos los días y nunca compra), el sistema avisa con el enlace a sus llamadas. Desde **Llamadas** se lo bloquea con un clic: el agente deja de atenderlo y la llamada suena donde atiende una persona. Además, el agente manda por WhatsApp la cotización como lista de marcas con su precio y las fotos de la llanta por su medida.

14 noviembre 2026

Un agente de voz que no deja silencios

El agente de voz puede atender con **voz en tiempo real** (un solo servicio oye, piensa y habla): contesta sin silencios largos y no le hace caso a la gente que habla a la par del cliente. De día atiende lo que no contestó el vendedor y pasa la llamada si se complica; de noche avisa que están cerrados y ayuda con información. Y al colgar, un **WhatsApp de gracias** que queda en el Multichat.

14 noviembre 2026

Aros con foto y precio de una vez

Cuando el cliente escribe *«¿tienen aros 14 de 6 huecos?»*, el bot ya no le pregunta nada más: le manda cada estilo que hay en su foto, con el número y el precio del juego al pie. Y desde la bandeja, el botón 🛍️ **Productos** busca, deja marcar varios y los manda igual, para aros o para cualquier otro producto.

14 noviembre 2026

Las reseñas de Google en el panel

Redes sociales → **Reseñas de Google** junta las reseñas de cada ficha. Las de 1 o 2 estrellas avisan por WhatsApp, y cada una se contesta con una respuesta que sugiere la IA y que el dueño revisa antes de publicar. Empieza a llenarse apenas Google habilite su API de fichas para el sistema.

14 noviembre 2026

Lo gastado en anuncios contra lo vendido

Redes sociales → **Anuncios de Meta** pone el gasto de cada campaña al lado de las ventas que de verdad vinieron de un anuncio, dice cuánto vuelve por cada colón y qué publicaciones conviene promocionar. Solo lee la cuenta publicitaria: el gasto lo sigue decidiendo el dueño en Meta.

14 noviembre 2026

Las campañas publican por el módulo de redes

Lo que se publica en redes desde una campaña de marketing o desde el asistente entra a **Publicaciones** como cualquier otra: sale con enlaces con seguimiento, métricas, historias y el registro de dónde salió. Antes iba por un camino aparte que no dejaba rastro en el panel.

14 noviembre 2026

Se contestan los comentarios de YouTube

Las consultas que llegan en los comentarios de los videos se contestan solas, en público, con el texto que el negocio escribe para YouTube (YouTube no deja mandar privados). Solo las de venta, nunca con precios, y sin contestar comentarios viejos.

14 noviembre 2026

También como historia

Cada página de Facebook y cuenta de Instagram tiene el interruptor **También como historia**: la publicación con foto sale además en las historias, que es lo primero que se

ve en el celular. Si la historia falla, la publicación del muro queda igual.

14 noviembre 2026

De dónde vino cada chat

La ficha del chat dice si la persona escribió desde un anuncio de WhatsApp, Facebook o Instagram, o si comentó una publicación y contestó el privado, con lo que comentó y el enlace. En **Números del chat** se ven los chats y las ventas ganadas de cada origen: anuncios, comentarios o directo.

¿Lo quiere ver funcionando?

Entre a una demo con datos de ejemplo, sin tarjeta, o abra su cuenta y pruébelo con su propio negocio.