ECOM EXPERTS

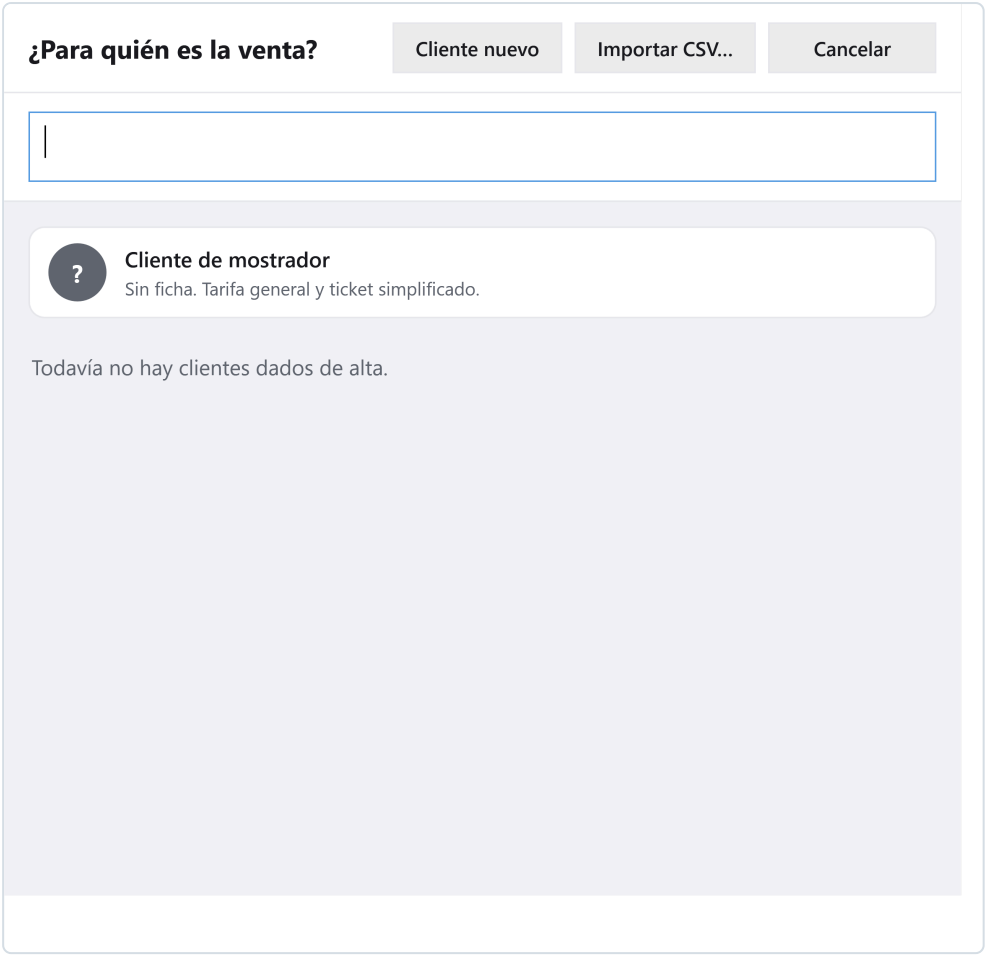
La caja y los arqueos

Abrir con fondo, cuadrar al cerrar, y qué hacer con un descuadre

Versión 1.0.0 · septiembre de 2026
EcomTPV es un Sistema Informático de Facturación conforme al Real Decreto 1007/2023 y a la Orden HAC/1177/2024.

Clientes y precios especiales

En la cabecera del pedido, arriba a la derecha, está el cliente. De fábrica pone «Cliente de mostrador»: se toca y se elige o se da de alta.



Lo primero es el buscador, y lo segundo «cliente de mostrador».

De la ficha del cliente cuelgan tres cosas que no se pueden teclear en cada venta: su **NIF** —que va dentro del registro que se remite a la AEAT—, su **descuento** y sus **precios especiales**.



La ficha.

Buscarlo en la tienda online

Si hay PrestaShop configurado, en esa misma pantalla hay `Buscar en la tienda` —o se pulsa `Intro` en el buscador—. Busca por **correo**, nombre, apellidos, empresa, NIF o teléfono, y devuelve como mucho treinta.

Los de la tienda salen en un bloque aparte, debajo de los de la caja. Al elegir uno se crea su ficha aquí con su NIF, su dirección y su correo, y el **grupo** de PrestaShop se propone como tarifa.

La ficha se guarda **al elegirla**, no al buscarla. Traerse el fichero de clientes de la tienda entero a la caja «por si acaso» no es una comodidad: es un problema de protección de datos. Por eso tampoco hay forma de pedir «todos», y con menos de tres letras no se busca.

Lo que se gana: el que compra en la web y se pasa por la tienda ya está dado de alta. Volver a teclearlo es un minuto por cliente y **un NIF mal tecleado de cada veinte** — y ese NIF viaja dentro del registro que se remite a la AEAT.

Tarifas

Una tarifa agrupa a los clientes con las mismas condiciones: «Mayorista», «Hostelería», «Empleado». Un precio puesto a la tarifa vale para todos sus clientes, y así no hay que repetirlo cliente a cliente.

Precios especiales: precio, no porcentaje

Se guarda el **precio final**, no un descuento. Es lo que se pacta de verdad —«a este le cobras el kilo a 4,20»— y lo que no cambia solo el día que sube la tarifa general.

EL ORDEN DE PRIORIDAD, Y POR QUÉ ES ESE

1. Precio especial **del cliente**. Es un acuerdo con esa persona: gana a todo.
2. Precio especial **de su tarifa**.
3. El precio normal **menos su descuento general**.

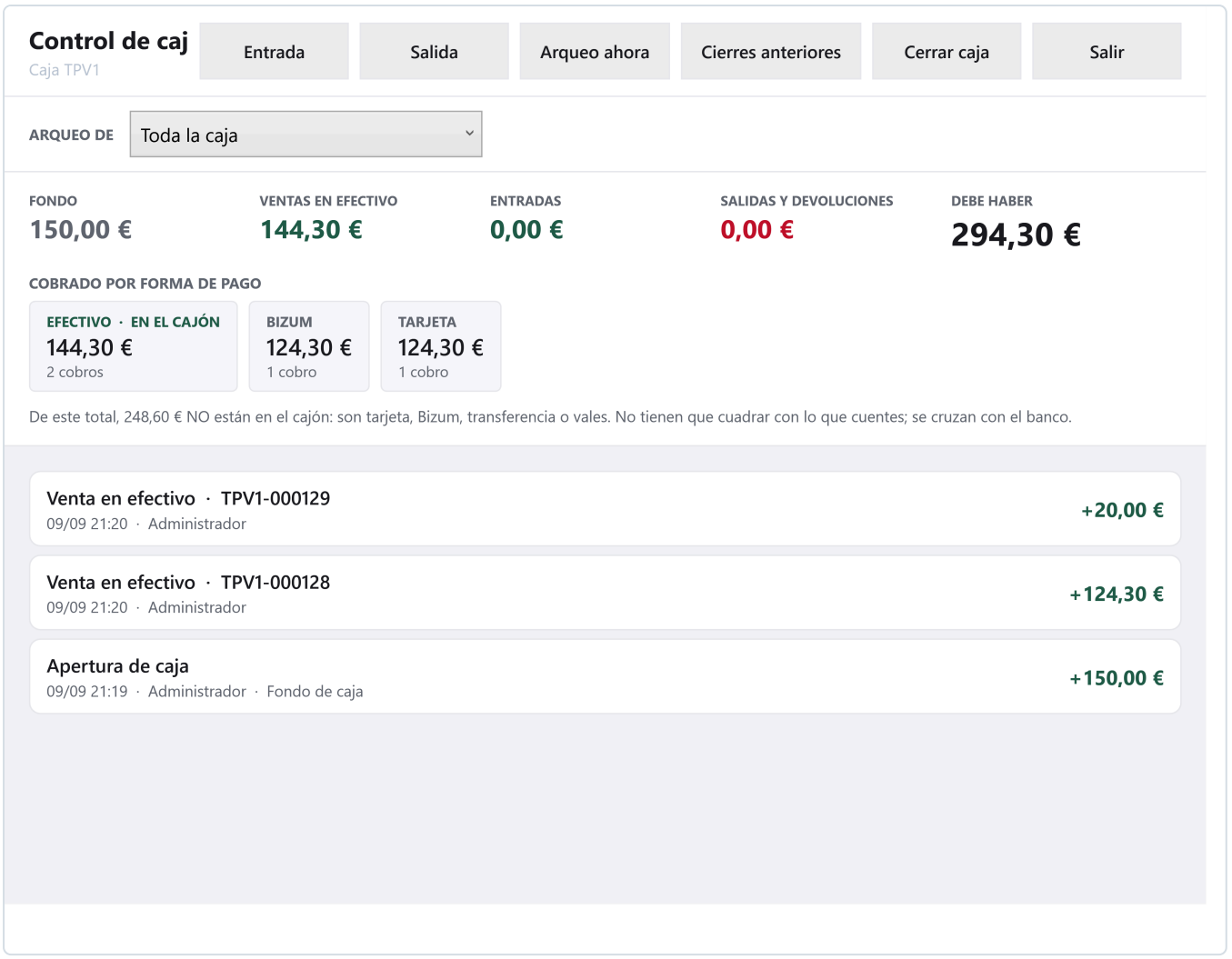
Un precio especial **no lleva encima el descuento general**: ya es el precio pactado. Encadenar las dos cosas es como se acaba vendiendo por debajo de coste sin que nadie entienda por qué.

SE PUEDE CAMBIAR EL CLIENTE A MITAD DEL TICKET

Y entonces se recalcula todo. Pasa constantemente en el mostrador: se empieza a picar la compra y a mitad dicen «apúntalo a la cuenta de la peluquería». El precio de tarifa sale tachado al lado del rebajado, para que se vea lo que se le ha descontado.

Control de caja y arqueos

Botón `Caja`. Hace falta el permiso «Arqueo»: un dependiente cobra, pero no abre ni cierra el cajón ni saca dinero.



Apertura, movimientos y arqueo.

Abrir caja

> Con el fondo que se deja en el cajón. No se puede abrir dos veces: dos aperturas seguidas sumarían dos fondos y el arqueo saldría sobrado sin ninguna pista.

Entrada y Salida

> Dinero que entra o sale y que no es una venta: un cambio, pagar al mensajero, una retirada a la caja fuerte. **El motivo es obligatorio**.

Arqueo de

> Toda la caja, o **un empleado**.

Cerrar caja

> Se cuenta el dinero y se escribe cuánto hay.

SE CUENTA A CIEGAS, Y ES A PROPÓSITO

No se enseña lo que debería haber antes de contar. Enseñarlo convierte el arqueo en un trámite: se teclea la cifra que pone en la pantalla y el descuadre no aparece nunca — que es justo lo contrario de para lo que sirve contar la caja.

EL ARQUEO QUE SIRVE ES EL DE LA PERSONA

Saber que al final del día faltan cuarenta euros no arregla nada. Saber en el turno de quién apareció la diferencia, sí. Por eso cada movimiento lleva apuntado el empleado.

En el arqueo de una persona el **fondo no cuenta**: no lo puso ella y no se lo lleva. Lo que se le pide es que cuadre lo que ha movido en su turno.

ESTO NO ES EL LIBRO DE REGISTROS

Aquel documenta las ventas ante la AEAT. Este es la contabilidad del **cajón**. Una venta con tarjeta va al primero y no al segundo; un cambio de moneda, al revés. Mezclarlos es como se acaba con un arqueo que no cuadra nunca.