ECOM EXPERTS

La tienda en línea

Bajar el catálogo, facturar los pedidos de la web y no descontar el stock dos veces

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.

Las ventas del mostrador y el stock de la web

Si vendes también por internet, hay un problema que no se ve hasta que pasa: se despacha la última unidad en el mostrador, y media hora después alguien la compra por la web. La tienda cobra algo que ya no está en la estantería, y hay que llamar a disculparse.

Para eso está `Ajustes › Tienda online › Subir las ventas del mostrador a la tienda`. Con esa casilla, cada venta de la caja crea un pedido en la tienda, y la tienda descuenta las existencias.

Ese pedido **no es una factura**. La factura de una venta de mostrador la expide el TPV, que es quien lleva el libro y quien remite el registro a la AEAT. Lo que se crea en la tienda es un pedido para mover stock y que la venta salga en sus informes; va marcado para que ningún plugin de facturación lo numere.

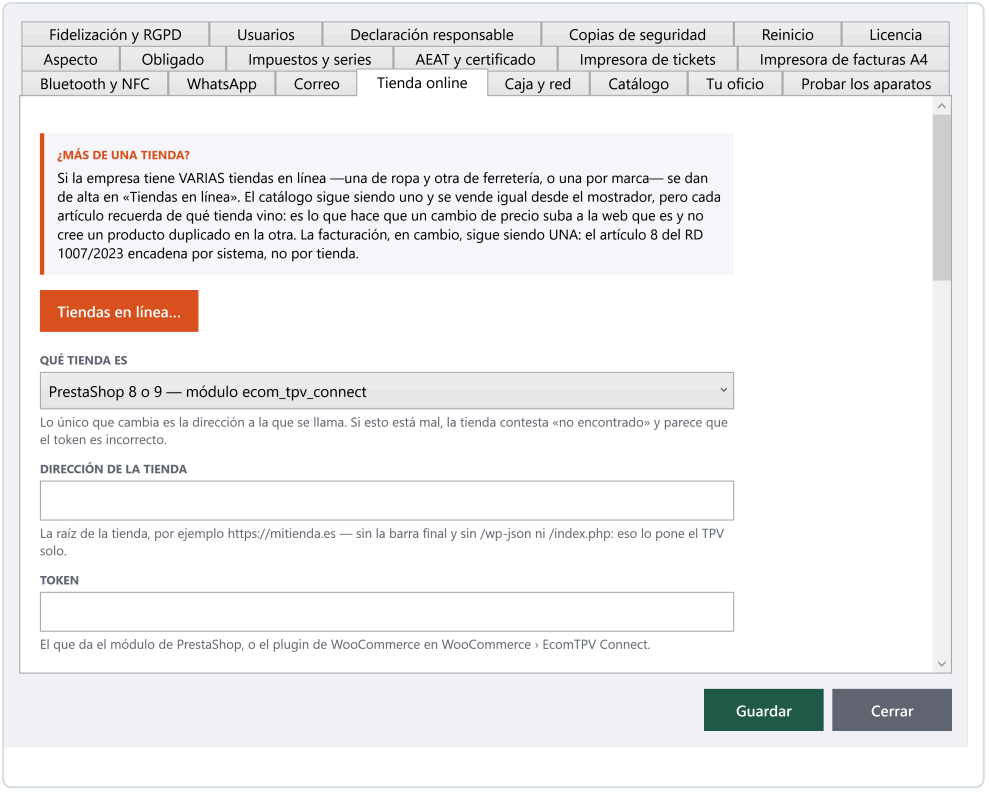
No se sube en el momento, y es a propósito

Cobrar no puede depender de internet. Si la caja llamara a la tienda dentro de la venta, una línea caída dejaría al mostrador esperando delante del cliente. Y si se hiciera «al vuelo y sin esperar», el aviso se perdería sin que nadie se enterase.

Lo que hace el TPV es apuntar cada venta en una cola local, cerrar la venta siempre, y subirla cuando pueda: **al arrancar la caja** y **cada cinco minutos**. Sin conexión se van acumulando, y suben solas en cuanto vuelve la línea.

Dónde se mira

En `Ajustes › Tienda online`, al final, hay un panel con lo que está esperando:



La pestaña «Tienda online». El panel de ventas pendientes está al final, debajo de las casillas.

Esperando
: Ventas que todavía no han subido. Lo normal es que sean cero o unas pocas. Suben solas: no hay que hacer nada.

Rechazadas
: **Estas sí piden que alguien mire.** La tienda las ha rechazado por algo que no se va a arreglar solo: el artículo se borró allí, o la referencia no cuadra. Reintentar durante un mes no lo va a cambiar. El panel enseña el número de factura y lo que dijo la tienda.

Tres botones:

- `Subirlas ahora` — no espera a los cinco minutos.
- `Reintentar las rechazadas` — vuelven a la cola. Hay que **arreglar antes en la tienda** lo que las hacía fallar, o se rechazarán otra vez.
- `Descartarlas` — la tienda no descontará nunca esas existencias y no hay forma de recuperarlas: habría que ajustar el stock a mano. Pide confirmación con la cifra delante. **Las facturas no se tocan**: están emitidas y remitidas.

El aviso de la pantalla de venta

Si hay ventas rechazadas, sale un aviso en la banda naranja del mostrador. Si solo hay ventas esperando porque no hay conexión, **no sale nada**: en un comercio con la línea regular eso pasa todos los días, y un aviso permanente por algo normal es un aviso que nadie lee, incluidos los que sí importan.

Hay un caso que sale siempre, y en rojo: cuando una venta **no se ha podido ni apuntar**. Eso significa que la tienda no se va a enterar nunca de esa venta, porque no hay reintento posible. Es lo más grave que puede pasar aquí, y por eso se enseña por encima de todo lo demás.

Qué se manda de cada venta

El número de factura —que sirve además de llave anti-duplicado: la misma venta subida dos veces no crea dos pedidos—, la fecha, la caja, la forma de pago, el NIF si lo dio, el cliente si venía de la tienda, y las líneas con su **referencia**, su código de barras, la cantidad y los importes con y sin impuesto.

Un artículo suelto del mostrador —una reparación, un porte— no está en el catálogo de la tienda: se mete como línea de importe para que el total del pedido cuadre con lo cobrado, y no descuenta existencias porque no las tiene.