PADEL APP

PARA QUIEN ATIENDE LA CAJA Y ADMINISTRA EL BAR DEL CLUB

MANUAL DEL KIOSCO/BAR

Vendé, controlá el stock y cerrá la caja de tu kiosco o bar desde el celular, la tablet o la compu, con o sin internet.

padelapp.ar

Octubre 2026

ANTES DE EMPEZAR

QUÉ VAS A ENCONTRAR

El Kiosco/Bar es un módulo de Padel App para vender en el bar del club: registra las ventas, descuenta el stock, lleva la caja y las cuentas corrientes de tus clientes y te muestra cuánto ganás. Cada capítulo explica una pantalla y qué podés hacer en ella. Funciona desde el navegador, sin instalar nada.

1 **Qué es y cómo se habilita**
Qué incluye el módulo y cómo activarlo con el plan Pro.

2 **Abrí la caja y empezá a vender**
El Punto de venta: buscar productos, armar el carrito.

3 **Cobrá y entregá el ticket**
Medios de pago, vuelto, cuenta corriente y ticket.

4 **Productos y rubros**
Cargar productos, costos y stock.

5 **Variantes y combos**
Talles, sabores y tamaños; combos con precio propio.

6 **Listas de precios**
Precios distintos para socios, profesores u otros.

7 **Importá tus productos desde Excel**
Cargar el catálogo de una sola vez con una planilla.

8 **Compras y proveedores**
Registrar lo que comprás: suma stock y actualiza costos.

9 **Clientes y cuentas corrientes**
Ventas fiadas, pagos parciales y deudores.

10 **La caja: a la vista, retiros y cierre**
Controlar el efectivo, retirar o ingresar dinero y cerrar.

11 **Ventas: historial y anulación**
Revisar, reimprimir y anular ventas.

12 **Reportes, rentabilidad y stock**
Cuánto vendés, cuánto ganás y qué hay que reponer.

13 **Imprimí tus tickets**
Elegir la impresora y personalizar el ticket.

14 **Vendé sin internet**
Seguir vendiendo cuando se corta la conexión.

15 **Facturación electrónica (ARCA)**
Servicio adicional, disponible a pedido por soporte.

16 **Preguntas frecuentes**
Respuestas rápidas a las dudas más comunes.

CAPÍTULO 1 DE 16

QUÉ ES Y CÓMO SE HABILITA

El Kiosco/Bar forma parte del **plan Pro** de Padel App. Lo usa el club con su propia cuenta, en uno o varios dispositivos a la vez. Tus jugadores no lo ven.

1. Entrá a **Suscripción** y elegí el **plan Pro**. El plan Básico incluye reservas, torneos y ligas; el Pro suma el Kiosco/Bar. El valor figura en esa pantalla.
2. Con el plan elegido aparece la pestaña **Kiosco/Bar** en tu panel (en el celular, en la barra de abajo).
3. Adentro tenés las secciones: **Punto de venta, Productos, Listas, Compras, Proveedores, Clientes, Caja, Ventas, Reportes, Facturación y Ajustes**.
4. Podés cargar hasta **5.000 productos**. Si recién empezás, el orden es: cargar productos, abrir la caja y vender.

Tip. En los 14 días de prueba gratis también podés usar el Kiosco/Bar si elegís el plan Pro.

Importante. Si el pago del plan Pro falla, después de unos días de gracia el módulo se bloquea. **No se borra nada:** al regularizar el pago encontrás todo como lo dejaste.



El Kiosco/Bar en el panel del club.

CAPÍTULO 2 DE 16

ABRÍ LA CAJA Y EMPEZÁ A VENDER

Para vender primero se abre la caja: todo lo que cobres queda registrado dentro de ella y al cerrarla controlás el efectivo.

1. Entrá a **Punto de venta**. Si no hay una caja abierta, te pide el **efectivo con el que empezás** (por ejemplo, el cambio) y la abrís.
2. Buscá un producto por **nombre**, escaneá su **código de barras** (el lector USB escribe como un teclado) o tocá su botón. Arriba podés filtrar por **rubro**.
3. Cada toque suma una unidad al **carrito**. Cambiá la cantidad con **−** y **+**, o quitá la línea con **×**.
4. Los productos que se venden por **peso** preguntan los kilos y calculan el importe.
5. **Venta rápida:** cobra un importe sin buscar el producto (por ejemplo, alquiler de paletas). No descuenta stock.
6. Si tenés listas de precios, elegí la lista en el carrito (capítulo 6).

> **Tip.** En la compu podés trabajar con el teclado: las flechas te mueven por los productos, **Enter** agrega el resaltado y **Enter** con la búsqueda vacía cobra.



Punto de venta con un carrito armado.

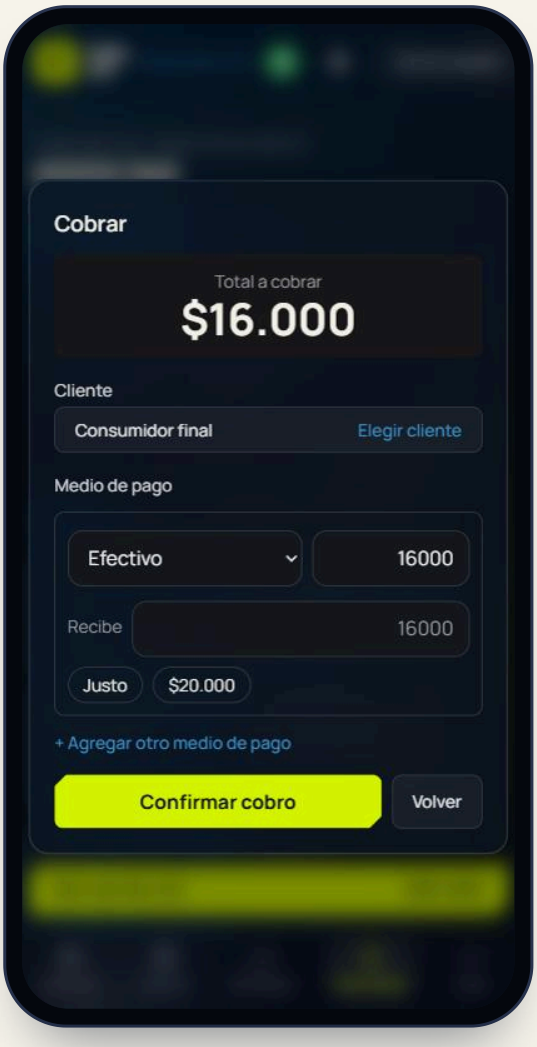
CAPÍTULO 3 DE 16

COBRÁ Y ENTREGÁ EL TICKET

Al tocar **Cobrar** elegís cómo se paga la venta.

1. El **Cliente** por defecto es **Consumidor final** (contado). Con **Elegir cliente** seleccionás uno y aparece **Forma de la venta**: contado o **cuenta corriente** (queda como deuda).
2. Elegí el **medio de pago**: efectivo, transferencia, tarjeta, Mercado Pago u otro. Podés **combinar** varios en una misma venta.
3. En efectivo escribí lo que **recibís** y la app calcula el **vuelto**. El botón **Justo** completa el importe exacto. Después tocá **Confirmar cobro**.
4. Si el stock no alcanza, la venta igual se registra: el stock queda en negativo y la app te avisa para que lo ajustes después.
5. Al terminar pregunta **¿Querés imprimir el ticket?**. Si no tenés impresora, decí que no.

Tip. Los medios de pago que uses aparecen después en el cierre de caja y en los reportes.



Cobro con total, medio de pago y vuelto.

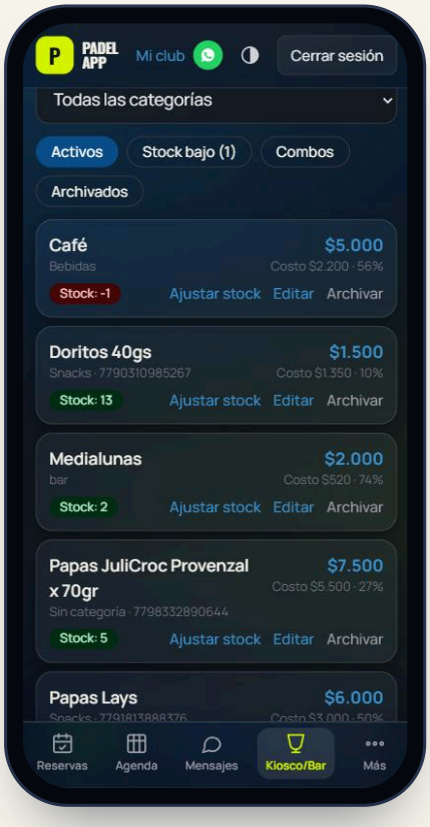
CAPÍTULO 4 DE 16

PRODUCTOS Y RUBROS

En **Productos** armás tu catálogo. Cuanto más completo, mejores reportes.

1. Tocá **+ Nuevo producto**.
2. Completá **nombre**, **categoría** (el rubro: bebidas, comidas…), **precio** y si se vende por **unidad** o por **peso (kilo)**.
3. Con el **costo** cargado, los reportes calculan tu ganancia.
4. Dejá tildado **Controlar el stock de este producto**, poné el **stock inicial** y **Avisar si queda menos de**: cuando baja de ese número, el producto aparece en **Stock bajo**.
5. El **código de barras** es opcional, pero permite vender con el lector.
6. Con **Categorías** armás los rubros que ordenan la pantalla de venta.
7. Para corregir existencias usá **Ajustar stock** (queda registrado el motivo). Si un producto ya no se vende, **Archivar** lo saca de la venta sin perder su historial.

Tip. Arriba de la lista podés ver **Activos**, **Stock bajo**, **Combos** y **Archivados**, y buscar por nombre o código de barras.



Lista de productos.



Alta de un producto.

CAPÍTULO 5 DE 16

VARIANTES Y COMBOS

Para productos que vienen en varias versiones, y para vender packs a un precio especial.

1. **Variantes:** tocá **+ Con variantes** y escribí el nombre del producto (por ejemplo, Remera). Agregá cada variante (Talle M, Talle L…) con su propio **precio, stock, costo y código**.
2. En el Punto de venta aparece **un solo botón** del producto; al tocarlo elegís la variante.
3. **Combos:** tocá **+ Nuevo combo**, poné el **nombre** y el **precio** del combo, y en **Qué incluye** buscá los productos que lo forman (por ejemplo, cerveza + papas).
4. El combo no tiene stock propio: al venderlo **descuenta el stock de cada componente** y te muestra cuántos podés armar («Hay para 8»).
5. En pantalla ves el **costo** del combo, cuánto costaría **por separado** y el **margen**. En el Punto de venta lleva la etiqueta **COMBO**.



Producto con variantes.



Armado de un combo.

CAPÍTULO 6 DE 16

LISTAS DE PRECIOS

Una lista de precios te permite vender más barato (o más caro) a ciertos clientes: socios, profesores, torneos.

1. Entrá a **Listas** y tocá **+ Nueva lista**. Ponele un nombre, por ejemplo, **Socios**.
2. En **Ajuste sobre el precio general (%)** escribí el porcentaje: **-10** es un descuento del 10 %; un número positivo aumenta el precio.
3. En **Precios especiales** fijás un precio exacto para productos puntuales con **Agregar un producto**.
4. En el **Punto de venta**, elegí la lista en el carrito (**Lista de precios**) y los precios se recalculan.
5. La venta recuerda con qué lista se hizo y el ticket la muestra.
6. Una lista se puede **desactivar** sin borrarla.



Listas de precios.

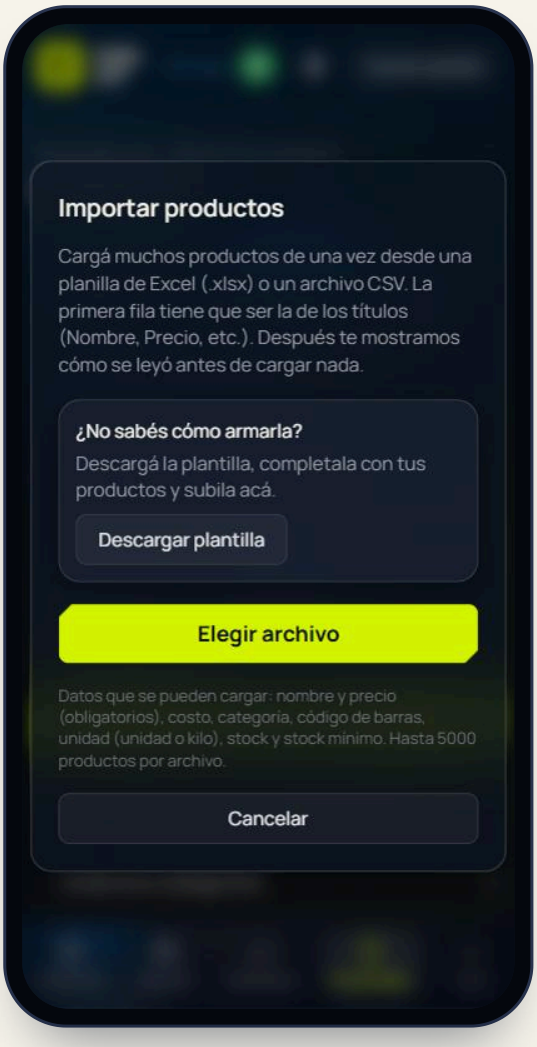
CAPÍTULO 7 DE 16

IMPORTÁ TUS PRODUCTOS DESDE EXCEL

Si ya tenés tu lista de productos en una planilla, es la forma más rápida de arrancar.

1. En **Productos**, tocá **Importar**.
2. Tocá **Descargar plantilla**, abrila en Excel y completala con tus productos: nombre, categoría, precio, costo y stock.
3. Tocá **Elegir archivo** y subí la planilla (Excel o CSV). Obligatorios: **nombre** y **precio**; también podés cargar costo, categoría, código de barras, unidad, stock y stock mínimo. Hasta 5.000 productos por archivo.
4. Elegí qué hacer si un producto **ya existe** (mismo código de barras o mismo nombre).
5. La app revisa cada fila. Con **Ver las filas con errores** ves qué corregir; las filas correctas se cargan.
6. No cierres la ventana mientras carga los productos.

> **Tip.** La primera vez, probá con unas pocas filas para ver que el resultado es el esperado.



Importación desde una planilla.

CAPÍTULO 8 DE 16

COMPRAS Y PROVEEDORES

Cuando comprás mercadería, la registrás y el stock y el costo se actualizan solos.

1. En **Proveedores** cargá a quienes te venden: nombre, teléfono y notas.
2. En **Compras**, tocá **+ Nueva compra**: elegí el proveedor y agregá los productos con **cantidad** y **costo**.
3. Al guardar, la compra **suma el stock** y **actualiza el costo** de cada producto.
4. Si el costo cambió, la app te lo muestra y te sugiere revisar el precio de venta (capítulo 12).
5. Si la pagaste con plata de la caja, marcalo: se descuenta de la caja abierta.
6. Para deshacer una compra, tocá **Anular compra**. Si se pagó con la caja, tiene que haber una caja abierta.

> **Tip.** El historial de compras se filtra por fechas con **Desde** y **Hasta**.



Historial de compras.

CAPÍTULO 9 DE 16

CLIENTES Y CUENTAS CORRIENTES

Si fiás a algunos clientes, la cuenta corriente te dice cuánto debe cada uno.

1. En **Clientes**, tocá **+ Nuevo cliente**. También podés crearlo al cobrar una venta, con **Crear**.
2. Una venta a **cuenta corriente** suma deuda al cliente. El saldo en **rojo con signo menos** es lo que **debe**; en **verde con signo más**, lo que tiene **a favor**.
3. **Ver cuenta** muestra todos sus movimientos.
4. **Registrar pago** carga lo que paga (importe y medio). Puede ser un pago parcial y requiere la caja abierta.
5. Si el cliente es jugador de tu club, usá **Vincular con jugador** (buscás por nombre, apellido o teléfono). Su cuenta corriente no cambia.
6. Los deudores se ven juntos en **Reportes**, en **Saldos cuentas corrientes**.



Lista de clientes con sus saldos.



Cuenta corriente de un cliente.

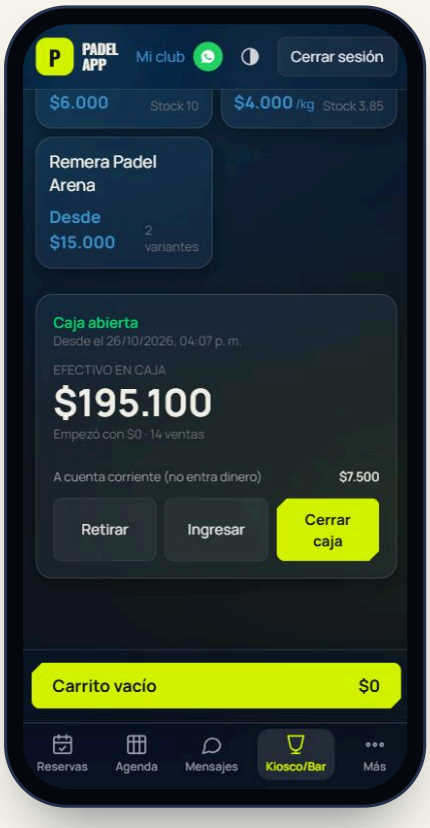
CAPÍTULO 10 DE 16

LA CAJA: A LA VISTA, RETIROS Y CIERRE

La caja está siempre a la vista en el Punto de venta, debajo del carrito.

1. Ves el **efectivo** de la caja en grande y, en letra chica, lo cobrado por transferencia, tarjeta, Mercado Pago y otros medios, más lo vendido a cuenta corriente.
2. **Retirar** (gastos, pago a un proveedor) e **Ingresar** dinero: escribí el **importe** y el **motivo**.
3. **Cerrar caja:** contá el efectivo y escribilo. La app lo compara con lo que **debería haber** y te muestra la diferencia. Podés dejar una nota.
4. En el menú **Caja** está el **historial de cajas**: apertura y cierre, efectivo inicial, cobrado por medio, ingresos y retiros, efectivo esperado y contado, y cómo cerró.
5. Desde cada caja, un enlace te lleva a las ventas de esos días.

Importante. Sin caja abierta no se puede vender ni cobrar cuentas corrientes.



La caja a la vista en el Punto de venta.



Historial de cajas.

CAPÍTULO 11 DE 16

VENTAS: HISTORIAL Y ANULACIÓN

En **Ventas** ves todo lo que se vendió.

1. Elegí el período con **Desde** y **Hasta**. Cada venta muestra su número, hora, cliente, medios de pago y total.
2. Tocá una venta para ver el **detalle**: los productos y precios tal como se vendieron.
3. **Imprimir ticket** lo vuelve a imprimir.
4. **Anular venta:** devuelve el **stock**, corrige la **caja** y la **cuenta corriente**. Podés escribir un motivo. La venta queda marcada como **Anulada**.
5. Si la venta tenía factura, al anularla se emite sola la **nota de crédito** (capítulo 15).

Importante. Una venta anulada no se puede volver a activar: si fue un error, hacé la venta de nuevo.



Historial de ventas.

CAPÍTULO 12 DE 16

REPORTES, RENTABILIDAD Y STOCK

Elegí el período con **Desde** y **Hasta** en **Reportes**.

1. Arriba ves lo **Vendido**, la **Venta promedio**, la **Ganancia bruta** (necesita el costo de los productos) y las **Ventas en cuenta corriente**.
2. Más abajo: **Ventas por día**, **Lo más vendido** (con la ganancia de cada producto), **Cómo te pagaron**, **Para reponer (stock bajo)**, **Compras a proveedores** y **Saldos cuentas corrientes**.
3. **Rentabilidad:** en **Ajustes** poné el **margen de ganancia buscado (%)**. En **Productos** se marcan los que rinden menos, se sugiere el precio y lo aplicás de a uno o a todos.
4. **Listado de stock** (en **Productos**): una planilla para el conteo físico. Elegí el **orden** (alfabético, por código de barras, mayor o menor stock), **qué productos** (todos, con o sin stock, stock bajo), el **rubro** y las **columnas**.
5. **Descargar Excel** o **Descargar PDF**: lleva el nombre de tu club y el tipo de listado.

Tip. Con el listado agrupado por rubro y la columna de conteo, el inventario se hace con la planilla en la mano.



Reportes del período.



Listado de stock.

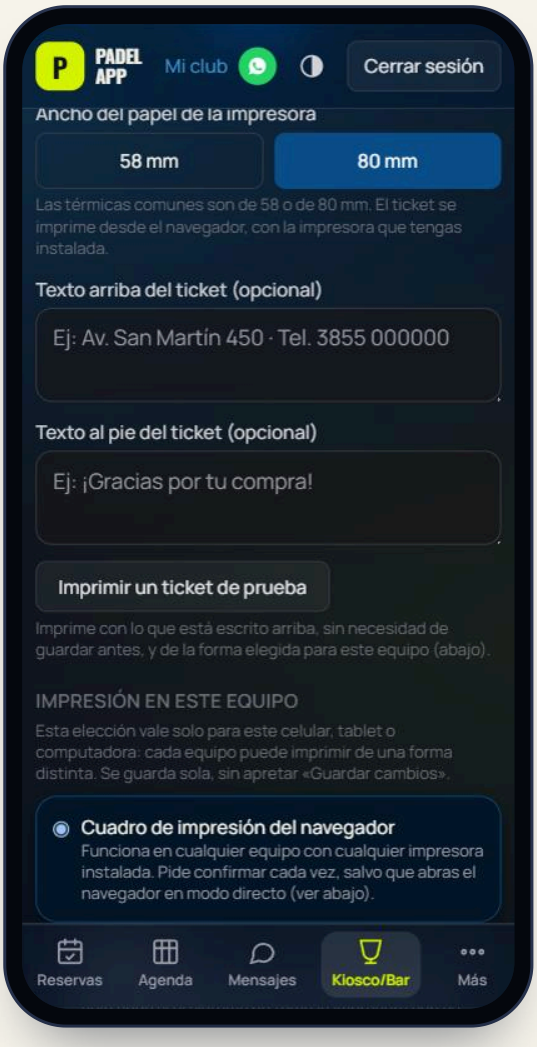
CAPÍTULO 13 DE 16

IMPRIMÍ TUS TICKETS

El ticket es opcional: al terminar cada venta la app pregunta si querés imprimirlo.

1. En **Ajustes**, sección **Ticket**, elegí el **ancho del papel** (58 u 80 mm) y escribí un texto **arriba** (dirección, teléfono) y otro **al pie** (por ejemplo, ¡Gracias por tu compra!).
2. Con **Imprimir un ticket de prueba** ves cómo queda. En **Impresión en este equipo** elegí cómo imprime **este dispositivo**: **cuadro del navegador** (sirve en todos), **USB directo**, **Bluetooth directo** o **app RawBT** (celulares Android).
3. Podés elegir las **letras de la impresora** (con acentos y ñ, o sin acentos si salen símbolos raros), **cortar el papel**, **abrir el cajón** (si está conectado a la impresora) e **imprimir sin preguntar**.
4. **PC con Windows sin que pregunte:** instalá la impresora térmica, dejala como predeterminada y abrí el navegador con la opción `–kiosk-printing`. Ajustes lo explica paso a paso.
5. En **iPhone y iPad** se usa el cuadro de impresión (AirPrint).

Importante. La impresión directa depende del modelo de impresora. Probala con la tuya antes de usarla en el mostrador; si algo no anda, escribinos.



Ajustes de impresión de este equipo.

CAPÍTULO 14 DE 16

VENDÉ SIN INTERNET

El **Punto de venta** sigue funcionando si se corta internet: las ventas quedan guardadas en el dispositivo y se envían solas al volver la conexión.

1. Mientras hay internet, el equipo guarda una copia de tus productos, precios, listas, combos y clientes.
2. Sin conexión ves el aviso **Sin conexión** y cuántas **ventas pendientes** hay. Vendés igual, con los precios que ves.
3. El ticket lleva un número provisional (**P-1, P-2…**). Al volver internet, las ventas se **envían solas**, en orden, y reciben su número real.
4. Con **Ver pendientes** ves lo que falta enviar; podés **Reintentar** o **Enviar ahora**.
5. **Sin internet no se puede:** abrir ni cerrar la caja, crear clientes, cargar compras o productos, ni ver reportes y ajustes.
6. Para abrir el Punto de venta sin conexión, **agregá la app a la pantalla de inicio** y abrila una vez con internet.

Importante. No se puede cerrar la caja con ventas sin enviar. Antes de cerrar sesión, esperá a que se envíen las pendientes.



Aviso de ventas pendientes de enviar.

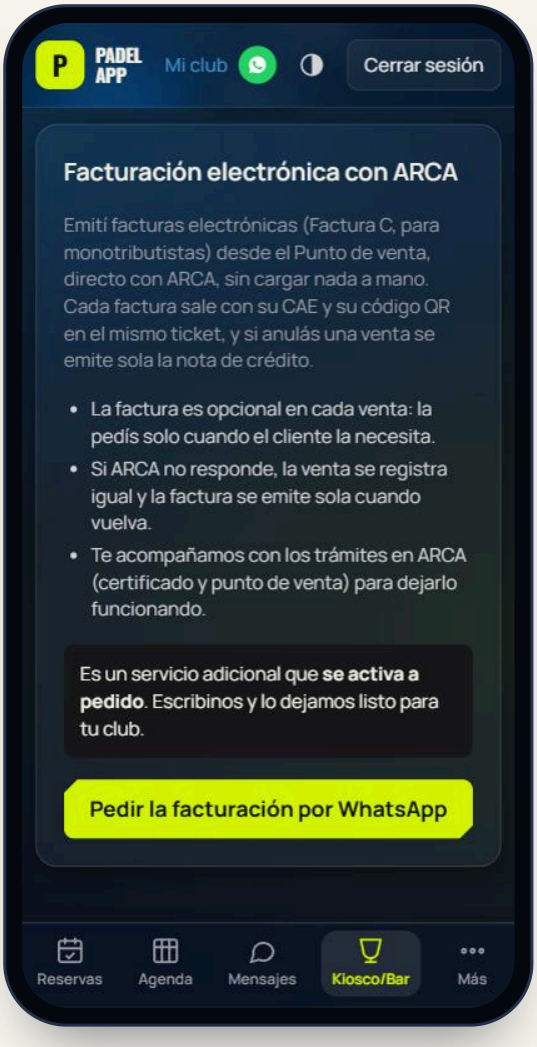
CAPÍTULO 15 DE 16

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA (ARCA)

Podés emitir **Factura C** desde el cobro. Es un **servicio adicional que se pide por soporte**: viene apagado y lo habilitamos club por club. Es para monotributistas.

1. Para pedirlo, tocá **Pedir la facturación por WhatsApp** (o escribinos al **+54 9 385 585 5355**). Te lo habilitamos, te acompañamos con el alta y te informamos el valor.
2. Necesitás tu **CUIT**, un **punto de venta** de tipo Web Services creado en ARCA y la adhesión al servicio de factura electrónica (con tu Clave Fiscal).
3. Con el servicio habilitado, entrá a **Facturación**: cargá los datos fiscales, generá la **solicitud de certificado**, cargá el certificado que te da ARCA y tocá **Probar la conexión**.
4. En el cobro, elegí **Emitir factura C** y el comprador (consumidor final, DNI o CUIT). El ticket pasa a ser la factura, con **CAE** y **código QR**.
5. Si ARCA no responde, la venta queda **pendiente de facturar** y se reintenta. En **Ventas** podés usar **Reintentar la factura**.
6. Al anular una venta facturada se emite la **nota de crédito**.

Importante. Mientras el servicio no esté habilitado, la pantalla **Facturación** solo explica cómo pedirlo y el cobro no ofrece facturar.



Pantalla Facturación.

CAPÍTULO 16 DE 16

PREGUNTAS FRECUENTES

1. **¿Puedo vender sin abrir la caja?** No. Primero se abre la caja; así todo queda registrado y podés controlar el efectivo al cerrar.
2. **¿Se puede vender si no hay stock?** Sí, por defecto: el stock queda en negativo y la app avisa. En **Ajustes** → **Stock** podés cambiarlo con **Permitir vender aunque el stock no alcance**.
3. **¿Cuántos usuarios y dispositivos?** Un usuario, la cuenta del club, que puede estar abierta en varios dispositivos a la vez sin pisarse.
4. **¿Los jugadores ven el Kiosco/Bar?** No, solo el club.
5. **¿Qué pasa si no pago el plan Pro?** Después de unos días de gracia el módulo se bloquea, pero no se borra nada.
6. **¿Cómo pido la facturación electrónica?** Por WhatsApp, al +54 9 385 585 5355.
7. **¿Qué hago si tengo un problema?** Escribinos por WhatsApp al mismo número.

PADEL APP

¿NECESITÁS AYUDA?

Si algo no queda claro o tenés una duda que no está en este manual, escribinos. Respondemos rápido.

WHATSAPP
+54 9 385 585 5355

WEB
padelapp.ar

Desarrollado por Hernán Navarro · instagram.com/hernannavarro_