

Manual de uso

Cómo usar Ronda CS, de la primera venta a los repartidores.

Actualizado el 2 de septiembre de 2026

1. 1. Antes de empezar

- 1. 1.1 Qué es Ronda CS
- 2. 1.2 Cuando hay una versión nueva
- 3. 1.3 Enterarte de lo que se agrega
- 4. 1.4 Funciona sin internet
- 5. 1.5 Nada se borra sin preguntar
- 6. 1.6 Quién ve qué: los roles

2. 2. El día a día

- 1. 2.1 Cargar productos
- 2. 2.2 Decirle a un cliente qué tenés
- 3. 2.3 Vender por peso
- 4. 2.4 Hacer una venta
- 5. 2.5 Precios, listas y descuentos
- 6. 2.6 Anular una venta
- 7. 2.7 Cobrar y la cuenta corriente
- 8. 2.8 Cuándo vence una cuenta
- 9. 2.9 La caja del día
- 10. 2.10 Cuánto le debés a tus proveedores

3. 3. Si tenés veterinaria

- 1. 3.1 La ficha de la mascota
- 2. 3.2 Vacunas y desparasitaciones
- 3. 3.3 Cargar lo que aplicás y lo que cobrás

4. 3.4 Los tipos de cuidado los ponés vos

5. 3.5 La historia clínica

6. 3.6 Quién atiende, y los turnos

4. 4. Para tu contador

1. 4.1 Los libros de IVA

2. 4.2 Lo que Ronda CS no hace

5. 5. Tu equipo

1. 5.1 Cada cliente tiene su vendedor

2. 5.2 A quién le queda la comisión

3. 5.3 La agenda: a quién visitar

6. 6. La tienda online

1. 6.1 Armar tu tienda

2. 6.2 Atender los pedidos

3. 6.3 Imprimir la comanda

4. 6.4 Cargar un pedido en el mostrador

5. 6.5 Cobrar con Mercado Pago

7. 7. Los repartidores

1. 7.1 Tu propio repartidor

2. 7.2 La red de repartidores

3. 7.3 La cuenta con el repartidor

8. 8. Todas las capacidades

1. 8.1 Qué se puede encender

9. 9. Problemas frecuentes

1. 9.1 Preguntas que nos hacen seguido

2. 9.2 Si algo no anda

1

Antes de empezar

1.1 Qué es Ronda CS

Ronda CS es el sistema donde llevás tu negocio: lo que vendés, a quién, cuánto te deben y qué tenés en stock. Se usa desde el celular, la tablet o la computadora, con el mismo usuario en todos lados.

No hace falta instalar nada. Se entra a **app.rondacs.com** con el correo y la contraseña que te dimos. Si querés tenerlo como una aplicación, se puede en cualquier equipo, aunque cada uno lo pide a su manera.

- **Android y computadora.** El navegador ofrece solo un cartel de *Instalar*, o aparece un icono de instalación en la barra de direcciones.
- **iPhone y iPad.** Apple nunca muestra ese cartel: hay que hacerlo a mano una sola vez, con el botón *Compartir* y después *Agregar a inicio*. Tiene que ser desde Safari; desde Chrome en iPhone la opción no aparece.
- **Mac.** Con Chrome o Edge se instala igual que en una PC. Con Safari es *Archivo* → *Agregar al Dock*.

1.2 Cuando hay una versión nueva

Cuando publicamos una versión, arriba de todo aparece una barra que dice **Hay una versión nueva** con un botón *Actualizar*. Al tocarlo la aplicación se actualiza en el momento y la barra desaparece hasta la próxima.

No hace falta que la toques al toque: la versión nueva espera. Podés terminar el pedido que estabas cargando y actualizar después.

Si nunca tocás el botón, igual te vas a actualizar: alcanza con cerrar la aplicación del todo y volver a abrirla.

1.3 Enterarte de lo que se agrega

Noticias, en el menú debajo de Configuración. Ahí se anota lo que se va agregando y lo que se arregla, con la fecha. Lo último, arriba.

Cuando hay algo que todavía no viste, al lado de *Noticias* aparece un número con cuántas son. Al entrar se apaga solo, y las que eran nuevas quedan marcadas mientras las lees para que sepas cuáles mirar.

El aviso se guarda en cada equipo. Si entrás del celular y de la computadora, lo vas a ver una vez en cada uno.

1.4 Funciona sin internet

Esto es lo que más lo distingue y conviene entenderlo desde el principio: **si se corta internet, seguís vendiendo**. Cada venta se guarda primero en el equipo y sube sola cuando vuelve la conexión.

Arriba a la derecha hay un indicador que dice cómo está la sincronización. Si dice «Sin conexión», seguí trabajando igual: no vas a perder nada. Cuando vuelva, va a decir «Sincronizado» y todo lo que cargaste va a estar en el servidor.

Lo único que no funciona sin internet es lo que necesita hablar con alguien más: cobrar por Mercado Pago, mandar un WhatsApp o ver los pedidos de la tienda.

1.5 Nada se borra sin preguntar

Cada vez que toques algo que da de baja o elimina, la aplicación pregunta antes y te dice **qué se pierde y qué se conserva**. Dar de baja una mascota conserva su historia clínica; dar de baja un tipo de cuidado no toca lo que ya está registrado; descartar una operación de la cola sí pierde lo que traía.

La única excepción es quitar una línea del carrito, que es un borrador: el producto se vuelve a agregar en dos toques.

1.6 Quién ve qué: los roles

Cada persona de tu equipo entra con su propio usuario y ve sólo lo que le corresponde. Al crear un usuario, la app te explica qué puede hacer cada rol antes de que elijas.

ROL	PARA QUIÉN ES
Propietario	El dueño de la cuenta. Hace todo.
Administrador	Mano derecha: hace todo, incluido crear usuarios.
Oficina	Lleva el día a día: stock, compras, precios, clientes y caja.
Vendedor	Vende y cobra, con su cartera de clientes. No toca stock ni precios.
Caja	Atiende el mostrador y cierra la caja del día.
Profesional	Turnos, fichas de pacientes e historias clínicas.
Repartidor	Ve una sola pantalla: los envíos que tiene para llevar.
Solo lectura	Mira y no toca. Para un contador o un socio.

Si alguien abre una pantalla donde no puede modificar nada, la app se lo dice arriba y le deja los botones apagados. No es que esté roto: es su rol.

2 El día a día

2.1 Cargar productos

Inventario y compras → **Productos** → **Nuevo producto**. Lo mínimo es el nombre y el precio.

El SKU es tu código interno y **no hace falta que lo escribas**: si lo dejás vacío se arma solo con las iniciales del nombre y las primeras letras de la última palabra. «MILKA LECHE» queda **MLEC**; «CAFE FRASCO 50GR», **CF50G**. Corto, y se dicta por teléfono.

Y si escribís uno que ya está usado, la app te avisa cuál va a quedar —«M» pasa a «M-2»— antes de guardar. No hace falta que inventes códigos en el mostrador.

Si tenés muchos productos, no los cargues de a uno. Andá a **Importar productos** y subí la lista de tu proveedor en Excel, CSV o PDF. La app te muestra qué va a cargar *antes* de hacerlo, para que revises.

Código de barras

Cada producto puede tener el código de la unidad y el del bulto, con cuántas unidades trae la caja. Sirven para buscar rápido y para cargar stock escaneando. No son obligatorios: si no los usás, no los cargues.

Un código de barras no se puede repetir, y ahí sí te frena. A diferencia del código interno —que si está usado se numera solo— dos productos con el mismo código de barras son dos productos que el lector no puede distinguir. Si te pasa, la app te dice cuál producto ya lo tiene: casi siempre significa que ese producto ya estaba cargado y lo que conviene es editar ése en lugar de crear otro.

El nombre te lo propone la app

Cuando escaneás un código que todavía no tenés cargado, **el nombre y la marca aparecen solos** en la ficha. Lo buscan en dos lados: primero en el catálogo que se arma con lo que cargan los comercios que usan Ronda CS, y si ahí no está, en una base abierta de productos.

Es siempre una **sugerencia**: si no coincide con lo que tenés en la mano, la corregís y listo. Y nunca pisa un nombre que ya escribiste. Debajo del código te dice de dónde salió y cuántos comercios coincidieron, para que sepas cuánto confiar.

Funciona al revés también: cada producto con código de barras que cargás le queda disponible al próximo comercio que escanee esa misma botella. Un código de barras es el mismo producto en todo el país, así que el trabajo de escribir el nombre lo hace uno solo y le sirve a todos.

Lo que se comparte y lo que no. Se comparten el código, el nombre y la marca. El precio, el costo y el stock **no salen nunca** de tu organización: la tabla donde vive el catálogo compartido ni siquiera tiene esas columnas. Y nadie puede averiguar qué productos carga cada comercio.

Los dos modos de stock

Tu organización lleva el stock de una de dos formas, y define cómo se comporta todo lo demás:

- **Por cantidad:** hay tantas unidades. Cuando llegan a cero, el producto deja de ofrecerse. Es lo que usa una distribuidora o un kiosco.
- **Por disponibilidad:** no se cuentan unidades, se dice si hoy hay o no hay. Es lo que usa una rotisería: nadie cuenta milanesas.

2.2 Decirle a un cliente qué tenés

Inventario y compras → Lo que hay. Arma sola la lista de los productos con stock, agrupada por marca, para mandársela a un cliente que pregunta qué tenés. Antes había que escribirla a mano cada vez.

Sale **la marca y el nombre, nada más.** Sin precios, porque el precio depende de la lista de cada cliente y de los descuentos que le correspondan: un número suelto en un mensaje termina siendo el precio equivocado para alguien. Y sin cantidades, que son un dato tuyo y no del cliente.

Si te preguntan por una marca en particular, tocá esa marca y se manda solo ese bloque. Tocando *Volver a todas* se manda el catálogo entero.

Los dos botones de arriba hacen lo mismo con distinta salida: *Enviar por WhatsApp* abre el mensaje listo para elegir a quién mandárselo, e *Imprimir o PDF* arma una hoja a dos columnas. En el celular, esa impresión ofrece *Guardar como PDF* y queda un archivo para adjuntar.

La lista muestra exactamente lo que el carrito te va a dejar vender. Si un producto está agotado o dado de baja, no aparece: así no le ofrecés a un cliente algo que después no le podés dar.

2.3 Vender por peso

Si tu negocio vende fruta, verdura, fiambre o carne, se puede activar la **venta por peso**. Consultanos y la habilitamos en tu organización; hasta entonces no cambia nada de lo que ya usás.

Con eso, en la ficha de cada producto aparece *Cómo se cobra*: por unidad o por peso. Marcá sólo los que van por kilo; la gaseosa sigue siendo por unidad.

Lo que se cobra por peso no lleva stock. Nadie cuenta cuántos tomates tiene ni pesa el cajón de bananas para ver si coincide, así que esos productos se venden mientras estén marcados como *Disponible para vender*, sin importar el número de stock. Para sacar uno de la venta —se terminó el cajón, no llegó el pedido— destildá esa casilla.

Los que van **por unidad** no cambian: ahí el stock sigue mandando, y una lata de puré con cero no se puede vender. Es a propósito, porque ese número sí se lleva y sirve.

Cómo se vende. Arriba del catálogo aparecen tres botones: *Todo*, *Por peso* y *Por unidad*. Se abre en «Por peso», que es lo que más se vende en una verdulería. Elegís el producto y en el carrito aparecen dos casilleros:

- **Kilos.** Escribís lo que marcó la balanza y el importe se calcula solo.
- **Importe.** Para cuando te piden «dame \$500 de tomate»: escribís 500 y sale el peso. El total queda en \$500 justos.

Cuando terminás la venta podés imprimir un ticket con el detalle, si el cliente lo quiere. Sale en papel de 58 u 80 mm, el de las impresoras térmicas.

El ticket **no es una factura** y lo dice impreso. Si necesitás facturar, eso se hace por afuera de Ronda CS.

2.4 Hacer una venta

Catálogo para buscar y agregar, **Carrito** para revisar y confirmar. Es el mismo pedido en las dos pantallas: lo que agregás en una aparece en la otra.

1. Elegí el cliente. El precio se acomoda solo a la lista que tenga asignada.
2. Buscá el producto por nombre, código o categoría, o pasá el lector.
3. Ajustá cantidades. Los descuentos por cantidad se aplican solos.
4. Confirmá. Si estás sin internet, queda en la cola y sube después.

Los productos sin stock no aparecen. Si querés verlos igual, tildá *Mostrar sin stock* arriba de la lista. Los marcados como **servicio** aparecen siempre: no tienen existencias que puedan faltar.

Después de confirmar

Desplegá la venta en **Ventas y pedidos** y vas a tener el **remito**, la **hoja de preparación** y el botón de **WhatsApp**, que arma el detalle del pedido listo para mandarle al cliente.

Qué lleva ese mensaje lo elegís vos en **WhatsApp** → **Contenido de pedidos**: fecha, vendedor, estado, forma de pago, precios, total, categoría, marca y código. Se prende y apaga cada uno, y queda guardado.

Para corregir una venta ya confirmada está el lápiz: carga sus productos en el carrito y anula la original. No se edita encima, porque el stock y el saldo ya se movieron y después no habría forma de cuadrarlos.

2.5 Precios, listas y descuentos

Ofertas y descuentos. Todo lo que baja un precio está en ese panel: las listas, las reglas y las ofertas que están corriendo.

Las listas de precios son los distintos precios que manejas para el mismo producto. Cada cliente tiene una asignada y cotiza con ésa. Si una lista no le puso precio propio a un producto, se usa el precio base de su ficha.

Ajuste masivo sube o baja de una vez todos los precios de una lista, o los de una categoría dentro de ella. Te dice cuántos productos va a tocar antes de aplicarlo.

Las reglas de descuento son descuentos que se aplican solos. Podés armarlas para un producto, para una categoría o para todo el catálogo, y con escalones según cuánto sume el pedido: por ejemplo 10% desde el primer peso y 15% arriba de \$100.000. Cuando dos reglas alcanzan al mismo producto gana la más específica —producto antes que categoría, y categoría antes que todo el catálogo— y a igual alcance, la de mayor prioridad.

Una regla puede forzar con qué lista se cotiza. Es el campo *lista base*. Sirve para que una línea de productos con su propio esquema de descuentos no acumule además el descuento de la lista del cliente: se cotiza con la lista que elijas y encima corre el escalón. Si no lo necesitás, dejalo vacío y cada cliente cotiza con la suya.

Dos cosas viven en otro lado porque son de quien las tiene: el **descuento base de un cliente** está en su ficha, en Clientes, y los **escalones por cantidad** y las **ofertas** de un producto se cargan en su ficha, en Inventario, junto con el precio. El panel de Ofertas y descuentos te muestra la lista de todo lo que está en oferta en este momento.

Si cargás varios escalones, el precio lo pone el de mayor cantidad que el pedido alcanza. Con «6 unidades a \$1.000» y «12 a \$1.100», el que compra doce paga \$1.100: se respeta lo que cargaste, aunque ese escalón salga más caro que el anterior. El mostrador y la tienda cobran igual.

Las ofertas valen de los dos lados. Una oferta de precio fijo o de porcentaje se muestra y se cobra también en la tienda online, al mismo precio que en el mostrador.

2.6 Anular una venta

Desplegá el pedido en **Ventas y pedidos** y tocá el botón de anular. Anular no borra: el número ya se lo diste al cliente y queda registrado como anulado. El stock vuelve y, si era a cuenta corriente, el saldo se revierte.

Te va a pedir el motivo: si el cliente se arrepintió, si se cargó mal, si no había stock, si no pudo pagar. Elegirlo es un toque y queda a la vista en el pedido, así cualquiera entiende después qué pasó sin tener que preguntar. Podés anular sin decir el motivo, pero si cinco de cada diez anulaciones son «se cargó mal», eso te está diciendo algo.

Un pedido ya entregado no se anula. Ahí corresponde registrar una devolución.

2.7 Cobrar y la cuenta corriente

Finanzas → Cuentas corrientes. Ahí ves quién te debe, cuánto, desde cuándo y cuándo vence. Al registrar un cobro, el saldo se actualiza solo.

Si el cliente paga en el momento, el cobro se registra con la venta. Si queda a cuenta corriente, aparece en esta pantalla hasta que lo cobres. Al cobrar elegís cómo te pagaron: sólo el efectivo entra a tu caja, una transferencia queda registrada pero no cambia lo que tiene que haber en el cajón.

Los cobros saldan primero las ventas más viejas, así que la columna **Debe desde** siempre apunta a la venta más antigua que sigue impaga, no a una que ya cobraste hace meses.

El vuelto lo saca la aplicación. Cada vez que cobrás en efectivo aparece un campo para poner con cuánto te pagan, y abajo, en grande, cuánto tenés que devolver. Está en los cuatro lugares donde alguien te da un billete: el carrito, esta pantalla de cobranza, el pedido de la tienda que se retira y se paga en el mostrador —ahí se abre con «Calcular vuelto»— y la del repartidor cuando llega a la puerta. Los montos de arriba salen del total —con una venta de \$3.470 te ofrece \$3.500 y \$4.000; con una de \$23.000, \$25.000 y \$30.000— así que es un toque en vez de teclear.

Es una cuenta y nada más: no se guarda ni redondea. Lo que escribís ahí no queda registrado en ningún lado y no toca tu caja, porque no hace falta: al cajón entra el billete y sale el vuelto, así que el saldo sube exactamente el total de la venta. Y no redondea a propósito. Si te falta cambio y devolvés unos pesos de menos o de más, esa diferencia la decidís vos y la vas a ver en el arqueo al cerrar, que es donde corresponde explicarla.

2.8 Cuándo vence una cuenta

Cada cliente tiene su **plazo de pago** en su ficha, en días. Por omisión son 24 horas, porque lo más común es que la mercadería se lleve un día y se pague al siguiente. A un cliente de confianza le ponés 30 y listo.

El plazo corre desde la venta más vieja que todavía no está saldada. Pasado ese plazo la cuenta figura como **Vencida**, y la columna dice cuánto hace: «Venció hace 22 días». Eso es lo que te dice a quién llamar primero, que con un simple «Vencida» en todas no se sabe.

Arriba de todo, **Saldo vencido** suma solamente lo que se pasó del plazo. Si ese número está en cero, no tenés a nadie a quien correr.

2.9 La caja del día

Finanzas → Caja diaria. Abrís la caja al empezar el turno con el efectivo inicial, todo se registra solo, y al cerrar hacés el arqueo: contás lo que hay y la app te dice si falta o sobra.

Entra todo lo que mueve plata: las ventas cobradas en el momento, los cobros de cuenta corriente, los pedidos del mostrador que marcás como cobrados y los pagos a proveedores, que salen. Cada movimiento dice de qué venta o de qué cliente viene.

Efectivo esperado cuenta solamente el efectivo. Una transferencia o un Mercado Pago aparecen en la lista del día pero no cambian lo que tiene que haber en el cajón, porque esa plata no está ahí. Es lo que hace que el arqueo cierre.

La caja es de quien la abre: si sos dos atendiendo, cada uno tiene la suya y no se mezclan. Y el indicador de cobranzas cuenta desde que abriste, no desde la medianoche, así que un local que cierra a las dos de la mañana ve su turno completo.

La diferencia queda anotada con el motivo que escribas. No es para controlar a nadie: es para poder reconstruir qué pasó dentro de una semana.

2.10 Cuánto le debés a tus proveedores

Finanzas → Cuentas por pagar. Es el espejo de las cuentas corrientes: a quién le debés, cuánto, desde cuándo y cuándo vence según el plazo que tenga cargado en su ficha.

La deuda se genera cuando **recibís** la mercadería, no cuando hacés el pedido. Si pediste diez cajones y te llegaron seis, debés seis; cuando llegue el resto, la deuda sube sola. Nunca vas a deber algo que todavía no entró al depósito.

Desde ahí registrás el pago y elegís cómo pagaste. Si fue en efectivo sale de tu caja del día, como corresponde. Si fue por transferencia queda anotado sin tocar el cajón.

3 Si tenés veterinaria

3.1 La ficha de la mascota

Pacientes e historias → Nueva mascota. Nombre, especie, raza, sexo, fecha de nacimiento y peso. La edad se calcula sola y se escribe como se dice: días en el primer mes, meses hasta el año, «1 año y 4 meses» hasta los dos, y años de ahí en adelante. Un cachorro de tres meses dice «3 meses», no «0 años».

Alergias y alertas de manejo van separadas porque son dos advertencias distintas: una es «no le des penicilina» y la otra «muerde». Las dos salen resaltadas en la ficha y en la historia impresa.

Al cargar el tutor, **queda también como cliente**. Con eso le podés cobrar y fiarle sin cargarlo de nuevo. Si ya lo tenías en Clientes, se usa ése: no se duplica. Y si corregís el teléfono desde la ficha de la mascota, el del cliente se corrige con él.

3.2 Vacunas y desparasitaciones

En la ficha, **Registrar**. Elegís el tipo, el detalle, la fecha en que se aplicó y cuándo toca la próxima. Esa próxima fecha se propone sola según el tipo —una vacuna anual propone doce meses— y la corregís si el plan es otro. Dejala vacía si no corresponde repetirlo.

Lo cargado queda en la ficha en orden, y arriba de todo aparece **Próximo cuidado** con lo más cercano. Lo vencido se ve en rojo y dice cuánto hace: «Vencido hace 22 días». Es lo que te dice a quién llamar.

El detalle sale de tu catálogo: aparecen las vacunas y desparasitarios que vendés de ese tipo. Si aplicaste algo que no vendés —lo trajo el tutor— elegís **Otro (escribirlo)** y lo escribís.

Registrar no cobra. Queda anotado en la ficha y nada más. Cuando le vayas a cobrar, tocá **Cobrar** en la ficha: lo que le registraste y todavía no cobraste ya está ahí tildado y arriba de todo, con el tutor elegido. Destildá lo que no vayas a cobrar y sumá lo que falte —el alimento, el collar— con el buscador.

El stock se descuenta al confirmar la venta, no al registrar el cuidado, así no se descuenta dos veces. Y el cuidado queda marcado como cobrado recién ahí: si armás el carrito y no terminás la venta, sigue figurando como pendiente.

3.3 Cargar lo que aplicás y lo que cobrás

Todo va al mismo catálogo, en **Inventario y compras → Productos y precios**. La diferencia está en dos campos:

Tipo de cuidado. Marcá la séxtuple como «Vacuna» y el antipulgas como «Desparasitación». Lo que marques ahí es lo que después te aparece al registrar el cuidado en la ficha, con tu nombre y no con uno nuestro.

Es un servicio. Para la consulta, el estudio o la cirugía: se cobran pero no se guardan en el depósito. Un servicio se puede cobrar siempre y no aparece en las alertas de stock bajo. Una vacuna, en cambio, es mercadería: se compra, se guarda y se acaba.

3.4 Los tipos de cuidado los ponés vos

Configuración → Veterinaria. Vienen cuatro –Vacuna, Desparasitación, Control y Otro– y son tuyos: los renombrás, los ordenás y agregás los que uses. Baño, corte de uñas, lo que sea.

A cada uno le ponés **cada cuántos meses se repite**, y de ahí sale la próxima fecha que la aplicación propone. El que más aplicás ponelo primero con las flechas: te ahorra un clic cincuenta veces por día.

Dar de baja un tipo no toca lo que ya está registrado. Los cuidados cargados conservan el suyo, porque la historia clínica no se reescribe.

3.5 La historia clínica

En la ficha, **Evolución.** Se anota el *motivo*, el *peso* de esa consulta, las *notas* de lo que observaste y el *tratamiento indicado*.

El peso va en cada consulta y no sólo en la ficha, porque en veterinaria **el cambio entre visitas es medio diagnóstico**. La app muestra la variación contra la última vez que se pesó, saltando las consultas en que no se pesó –así no te muestra un salto que no ocurrió–.

Con **Imprimir** sale la historia completa para entregarle al tutor o para derivar: los datos de la mascota, sus alergias, las vacunas con sus fechas y todas las evoluciones, encabezado con el nombre de tu veterinaria y la matrícula de quien atendió. Sale del dispositivo, así que anda aunque no haya señal, que es cuando más se necesita.

3.6 Quién atiende, y los turnos

Para registrar una evolución o dar un turno hace falta un profesional. Se crea desde **Configuración → Usuarios**: al elegir el rol **Profesional** aparecen dos campos más, especialidad y matrícula. Esa matrícula es la que sale en la historia impresa.

Los turnos van en **Agenda y rutas**: fecha, hora, la mascota, el profesional y el motivo. Los del día se ven en el número de arriba de «Pacientes e historias».

Un profesional atiende **y vende**: además de las fichas y las historias clínicas, puede hacer una venta, cobrarla, anularla y cargar clientes, igual que un vendedor. En la mayoría de las veterinarias es la misma persona la que atiende y la que está en el mostrador.

Y tiene **su propia caja**: la abre, cobra en ella y la arquea al cerrar el día. Cada uno ve la suya, así que si atienden dos no se mezclan. Hace falta porque el cobro busca la caja abierta de quien cobró: sin caja propia, el efectivo que cobra el profesional no entraría en el arqueo de nadie.

Y al revés: Oficina puede cargar mascotas y registrar vacunas, pero **no ve las historias clínicas**. Son datos sensibles y esa separación la aplica el servidor, no la pantalla.

4

Para tu contador

4.1 Los libros de IVA

Finanzas → Libros de IVA. Esta pestaña aparece sólo si tu negocio es responsable inscripto. Un monotributista no lleva Libro IVA —el impuesto está adentro de la cuota mensual— así que no le mostramos algo que no tiene que presentar.

La condición fiscal se carga una vez en **Configuración**, junto al CUIT. La de cada cliente va en su ficha, en «Condición de IVA», y es la que decide qué comprobante le corresponde: **A** a un responsable inscripto, **B** al resto.

Elegís el mes y tenés dos listados: lo que vendiste y lo que compraste, con el neto y el IVA separados. Abajo de cada uno está el total del período. Con **Descargar** se baja un archivo que se abre en Excel y se le pasa al contador.

Los precios que cargás incluyen IVA, así que el impuesto se saca de adentro del total: una venta de \$1.210 son \$1.000 de neto más \$210 de IVA. Una venta con productos de distinta alícuota ocupa un renglón por cada una, que es como se carga el libro. Las ventas anuladas no figuran.

El libro va por la fecha en que la venta llegó al sistema. Una venta cargada sin señal el viernes que sincroniza el lunes entra en el libro del lunes, y ahí se queda: un libro ya presentado no se toca. En Reportes y en Comisiones esa misma venta cuenta el viernes, que es el día en que ocurrió. Por eso las dos pantallas pueden dar números distintos para el mismo mes, y las dos están bien: miden cosas distintas.

4.2 Lo que Ronda CS no hace

Ronda CS no emite comprobantes fiscales ni se conecta con ARCA. No pide CAE, no numera facturas y no presenta nada. Lo que hace es tener tus datos ordenados para que la presentación se haga desde donde la hagas hoy.

El criterio de A, B o C que aplicamos es el corriente. Quien firma la presentación es tu contador: si te marca una diferencia para algún caso particular, avisanos.

5 Tu equipo

5.1 Cada cliente tiene su vendedor

En la ficha de un cliente, **Vendedor a cargo** dice quién lo atiende. Cuando un vendedor da de alta un cliente, queda a su nombre solo. El propietario, la administración y la oficina lo pueden cambiar; el vendedor no, porque repartir el trabajo lo decide quien organiza el equipo.

Con clientes asignados aparece un tilde, **Ver todos los clientes**, en la lista de Clientes y en el selector del Catálogo. Destildado, cada uno ve su cartera y nada más; tildado, ve todos. Tu elección queda guardada en ese dispositivo, así que podés tener el celular con tu cartera y la computadora del depósito con todo.

Es comodidad, no permiso: todos los que entran a la aplicación pueden ver todos los clientes de la organización. El tilde sólo acorta la lista para no buscar entre ciento sesenta cuando trabajás con cuarenta.

5.2 A quién le queda la comisión

Pasa seguido: un vendedor no llega a un cliente suyo y va un compañero, que carga el pedido. La venta la hizo el compañero pero la cuenta es del primero, y quién cobra la comisión es una conversación entre ellos.

Desplegá el pedido en **Ventas y pedidos** y usá el botón del vendedor. Lo pueden hacer el propietario, la administración, la oficina, y también quien cargó la venta. **Quién la cargó no cambia nunca**: eso queda registrado por si después hay que revisar qué pasó. Lo que cambia es a quién se le atribuye, que es lo que suma para la comisión, y cada cambio queda anotado con quién lo hizo.

Una vez que pagaste la comisión de un período, las ventas de ese período no se pueden reasignar. Si no fuera así, una liquidación ya cobrada dejaría de coincidir con las ventas que la respaldan y nadie se enteraría.

5.3 La agenda: a quién visitar

Agenda y rutas. Cada cliente se visita el día que tenga asignado, y la semana se reinicia sola. Desde la ficha del cliente, o desde el lápiz en la agenda, le cambiás el día.

Al volver de una visita la marcás. Hay dos botones: **vendido**, si te compró, y **visitado**, si fuiste y no te compró.

Marcar *visitado* te pregunta qué pasó: si estaba cerrado, si no estaba el encargado, si no tenía plata, si todavía tiene mercadería. Son botones grandes porque esto se usa parado en la vereda. Podés agregar un detalle escrito, y podés guardar sin elegir motivo.

El motivo queda a la vista en la agenda, debajo del nombre del cliente. Lo ven todos los que entran a esa pantalla, no sólo quien lo escribió: la idea es que en la oficina se enteren de lo que pasó en la calle sin tener que llamar. Si doce de treinta clientes aparecen cerrados los martes, eso no es un problema de ventas: es el día de recorrido.

6

La tienda online

6.1 Armar tu tienda

Pedidos → Configuración. Ahí definís el nombre, la dirección, el teléfono, los horarios y cómo cobrás. Cuando la activás, tenés un enlace público —algo como `app.rondacs.com/t/tu-negocio`— que compartís por WhatsApp o ponés en tu perfil de Instagram.

Quien entra ve tu menú, arma el pedido y lo manda. No necesita cuenta ni contraseña. El pedido te entra en **Pedidos** al instante.

Elegí tu ciudad

Es un desplegable, no un campo libre. La ciudad define en qué franja horaria se toman envíos a domicilio. Fuera de esa franja tu tienda sigue tomando pedidos para retirar por el local, y te avisa quince minutos antes del corte.

Envíos

Podés cobrar un costo fijo o distinto por zona. Ese mismo importe es lo que le pagás al repartidor si usás la red.

6.2 Atender los pedidos

Cada pedido pasa por estos estados, y quien compró los ve en su teléfono:

ESTADO	QUÉ SIGNIFICA
Nuevo	Entró recién. Todavía nadie lo miró.
En preparación	La cocina lo está haciendo.
Listo	Está terminado. Si es envío, ya lo puede tomar un repartidor.
En camino	Salió para el domicilio.
Entregado	Llegó. Recién acá pasa a Ventas.

Si el pedido se paga con Mercado Pago, entra en cuanto el cliente confirma —antes de pagar—. Los que todavía no se pagaron dicen **Esperando pago**. No arranques a prepararlos hasta que figuren como pagados.

6.3 Imprimir la comanda

En cada pedido hay un botón **Comanda**. Sale un solo papel que lleva las dos cosas: lo que hay que cocinar y lo que hay que cobrar. Es a propósito —el papel se va con el repartidor, y separarlo en dos impresiones cuesta papel, tiempo, y la mitad de las veces uno de los dos se pierde—.

El ticket trae:

- El **número de pedido** en grande, y hace cuánto entró.
- Si es **retiro o envío**, en un bloque negro: se empaqueta distinto.
- El cliente, su teléfono y, si es envío, la dirección y la zona.
- Las cantidades y los productos, en letra grande.
- Las **aclaraciones del cliente**, recuadradas. Es lo que más se reclama y lo que más se olvida.
- El total, y si hay que cobrar o ya está pagado.

Elegí tu impresora una vez

Arriba de la bandeja hay un selector con tres formatos: **rollo de 80 mm** —la térmica más común—, **rollo de 58 mm** y **hoja A4**. Se elige una vez y se recuerda: la impresora no cambia entre un pedido y otro.

Si el pedido ya está pagado, el ticket lo dice bien grande: «*Ya está pagado. No cobrar.*» Cobrar dos veces es el error que más caro sale.

Que salga sola

Arriba de la bandeja hay un tilde para que la comanda se imprima sola cuando entra un pedido, sin que nadie toque nada. Se elige por dispositivo: conviene tenerlo encendido en la máquina que está al lado de la impresora y apagado en el celular, o vas a imprimir el mismo pedido dos veces.

Si la impresora no anda, o directamente no tenés, no pasa nada: el pedido se guarda antes de intentar imprimir y la bandeja funciona igual. La impresión nunca puede hacer fallar un pedido.

6.4 Cargar un pedido en el mostrador

No todo entra por el enlace. Si alguien llama por teléfono o se para en el mostrador, el pedido lo cargás vos: en **Pedidos**, el botón de arriba a la derecha.

1. Buscá los productos y sumá cantidades, como en el carrito.
2. Poné el nombre de quien pidió. Si es envío, hace falta la dirección y el teléfono —el repartidor tiene que poder llamar—; si lo retira, con el nombre alcanza.
3. Elegí la forma de pago, y tildá *ya pagó* si te pagó en el momento.

Entra directo **en preparación**, porque vos ya lo escuchaste: no hay nada que confirmar. Y si tenés la comanda automática encendida, sale sola.

De ahí en adelante es un pedido como cualquier otro: descuenta stock, aparece en la bandeja, se le asigna repartidor y suma a la caja del día.

6.5 Cobrar con Mercado Pago

Pedidos → Configuración → Mercado Pago → Conectar. Te lleva a tu cuenta de Mercado Pago, autorizás, y volvés. Desde ese momento, tus clientes pueden pagar online.

La plata va directo a tu cuenta de Mercado Pago. Ronda CS no la recibe ni la retiene, y no cobra comisión por pedido. Podés desconectar cuando quieras.

Cuando el pago no se confirma solo

Un pedido cargado con Mercado Pago y sin tildar *ya pagó* queda en **Esperando pago**. Si el cliente te transfirió por fuera, o te pagó en mano al recibirlo, desplegó el pedido y tocá **Ya lo cobré**.

Ese botón está separado de los de estado a propósito, y no al lado de «Listo»: marcar cobrado algo que no se cobró es de los errores que después no se notan hasta que falta la plata en la caja.

7

Los repartidores

7.1 Tu propio repartidor

Configuración → **Usuarios** → **Crear usuario**, con el rol **Repartidor**. Cuando entre, va a ver una sola pantalla: los envíos que tiene para llevar.

De cada envío ve la dirección —que se toca y abre el mapa—, el teléfono del cliente —que se toca y llama—, qué lleva y cuánto cobrar. Si el pedido ya se pagó, se lo dice bien claro: *«Ya está pagado. No cobres nada.»*

Toca **Lo llevo yo** para salir, y **Entregado** al llegar. Si no puede llevarlo, toca **No puedo llevarlo**, escribe qué pasó, y el envío vuelve a estar disponible para otro.

7.2 La red de repartidores

Si no tenés repartidor propio, o te falta uno un viernes a la noche, podés publicar tus envíos a los repartidores independientes verificados de tu ciudad. Los ves en **Pedidos** → **Configuración**: dice si estás publicando o no.

Cada repartidor de tu ciudad ve tus envíos listos y toma el que puede llevar. En la bandeja vas a ver **«Lo lleva Martín»**: tocá el nombre y se abre su ficha, con su teléfono y su historial —entregados, devueltos, tiempo promedio—. Esos números se calculan solos, nadie los escribe.

Las dos reglas que ponés vos

- **Cuántos envíos a la vez.** Dos por defecto, hasta cuatro. Con más, el último llega frío. Y siempre tienen que ser todos de tu local.
- **A los cuántos minutos se suelta.** Si alguien toma un envío y no lo entrega en ese plazo, vuelve a estar disponible para otro. Cuarenta y cinco minutos por defecto.

Desde la ficha también podés **sacarle un envío** que no esté entregando, o **bloquearlo** para que no le salgan más pedidos tuyos. No hace falta que expliques por qué.

7.3 La cuenta con el repartidor

Ronda CS no mueve esa plata. Lleva la cuenta y ustedes se saldan por fuera. Y ojo con esto, porque no es lo que casi nadie espera: **la cuenta corre en las dos direcciones**.

- Vos le debés el **envío** de cada pedido que entregó.

- Si el pedido se pagó **en efectivo en la puerta**, él se quedó con tu plata: te la debe.

Con un par de envíos en efectivo, el que debe es el repartidor y por bastante. La app nunca muestra un número con signo: dice «Te deben» o «Le debés», que no se puede malinterpretar.

Cuando se salda, uno de los dos lo anota y **el otro lo confirma**. Hasta que las dos partes no confirmen, el saldo no se mueve. Es lo que hace que el registro sirva si alguna vez hay una discusión.

8.1 Qué se puede encender

Tu cuenta tiene encendidas sólo las capacidades que tu negocio usa. Si necesitás alguna que no tenés, escribinos y la habilitamos. Las marcadas *(add-on)* son complementos de un módulo principal.

Operación

CAPACIDAD	QUÉ HACE
Inventario	Stock, alertas y movimientos.
Inventario móvil <i>(add-on)</i>	Stock asignado por vendedor, vehículo o depósito móvil.
Lotes y vencimientos <i>(add-on)</i>	Trazabilidad, alertas y rotación FEFO.
Pedidos	Toma, preparación y entrega de pedidos.
Punto de venta	Caja rápida, lector y comprobantes.
Reparto y entregas <i>(add-on)</i>	Despacho, hoja de ruta y recepción.
Venta por peso <i>(add-on)</i>	Productos que se venden por kilo: el precio sale del peso, y el peso del precio.

Comercial

CAPACIDAD	QUÉ HACE
Comisiones y objetivos <i>(add-on)</i>	Metas, liquidación e incentivos.
Listas y promociones	Precios, descuentos y ofertas.
Red de repartidores <i>(add-on)</i>	Publicá tus envíos a los repartidores independientes verificados de tu ciudad.
Rutas y visitas	Agenda comercial y recorridos.
Tienda por enlace <i>(add-on)</i>	Menú público con pedidos del consumidor final: rotisería, kiosco, comercio de barrio.

Administración

CAPACIDAD	QUÉ HACE
Caja diaria	Apertura, cierre y arqueo.
Compras	Órdenes, recepción y reposición.
Cuenta corriente	Saldos, cobros y vencimientos.
Importador de catálogos <i>(add-on)</i>	Excel, CSV y PDF con mapeo, vista previa e historial.
Proveedores	Contactos, costos y cuentas por pagar.
Reportes avanzados <i>(add-on)</i>	Márgenes, cohortes y tableros a medida.

Especialidad

CAPACIDAD	QUÉ HACE
Fichas clínicas <i>(add-on)</i>	Historia y seguimiento de pacientes.
Pacientes veterinarios	Mascotas, vacunas y tratamientos.
Turnos	Agenda, profesionales y recordatorios.

Integraciones

CAPACIDAD	QUÉ HACE
WhatsApp <i>(add-on)</i>	Pedidos detallados, avisos y recordatorios con selector nativo.

9

Problemas frecuentes

9.1 Preguntas que nos hacen seguido

El precio del carrito no es el que yo esperaba.

Fijate qué lista tiene asignada ese cliente en su ficha, y si alguna regla de descuento está forzando otra lista para ese producto o su categoría. En el carrito, debajo del cliente, dice con qué lista está cotizando.

Cambié precios con el ajuste masivo y no pasó nada.

Mirá el estado de sincronización, arriba a la derecha. Si la operación quedó en revisión, ahí te dice por qué y podés reintentarla.

Me desaparecieron clientes de la lista.

Puede estar activo el filtro de cartera. Destildá *Ver todos los clientes* y vuelven todos. Aparece sólo cuando hay clientes con vendedor asignado.

Cargué un producto y no aparece en la tienda.

Fijate que tenga stock. En modo por cantidad, los productos en cero no se ofrecen. Si es una rotisería, revisá que esté marcado como disponible.

Mi tienda no ofrece envío a domicilio.

Puede ser que estés fuera del horario de reparto de tu ciudad. Fijate si la bandeja de Pedidos muestra el aviso de que se cortaron los envíos.

Un usuario no puede modificar algo.

Es su rol. Entrá a Configuración → Usuarios, tocá editar y mirá qué dice el cartel debajo del rol: te lista exactamente qué puede y qué no.

Se cortó internet en medio de una venta.

Seguí. La venta se guarda en el equipo y sube sola. Vas a ver el indicador en «Sin conexión» hasta que vuelva. En Reportes y en Comisiones esa venta queda con el día en que la hiciste, no con el día en que subió.

Anulé un pedido, ¿vuelve el stock?

Sí. Anular un pedido de la tienda devuelve al inventario todo lo que había descontado. Y si un pedido queda sin pagar y nadie lo toca, se anula solo y devuelve el stock: a las dos horas si iba a pagarse por Mercado Pago, a las veinticuatro si se paga al recibirlo. Así un carrito abandonado no te deja mercadería trabada.

¿Puedo probar sin romper nada?

Sí: **demo.rondacs.com** tiene cuatro negocios de ejemplo con datos inventados. Nada de lo que hagas ahí toca tu cuenta.

9.2 Si algo no anda

Escribinos. Somos nosotros los que atendemos, no un formulario: contanos qué estabas haciendo y qué esperabas que pasara, y lo miramos.

Si podés, sacale una foto a la pantalla. Ahorra media hora de ida y vuelta.

¿Te falta algo?

Este manual cubre lo que la aplicación hace hoy. Si encontrás algo que no está explicado, o algo que no funciona como acá dice, escribinos: lo corregimos.

También podés probar todo sin riesgo en demo.rondacs.com, con negocios de ejemplo y datos inventados.

[Ronda CS](#) · [Inicio](#) · [Términos](#) · [Privacidad](#)