

MANUAL DE USUARIO



Autor: Luis Gerardo Robles Carrasco

Introducción

City Sales es un sistema integral de gestión comercial desarrollado para optimizar y controlar el proceso de venta a clientes mayoristas en tiempo real. Surge como respuesta a la necesidad de las empresas comercializadoras de contar con herramientas tecnológicas que les permitan monitorear la operación de campo, mejorar la precisión en el control de inventarios, fortalecer la toma de decisiones basada en datos y garantizar la trazabilidad de cada transacción comercial.

Este documento constituye la Especificación Técnica y Funcional del Sistema City Sales, y describe de manera estructurada la arquitectura, componentes, flujos de operación y servicios que conforman la solución. El sistema se compone de tres pilares tecnológicos principales:

- Aplicación móvil, destinada a promotores y supervisores en campo, con funcionalidades de ruteo, venta, cobranza, control de inventario y geolocalización.
- Aplicación de escritorio, orientada a roles administrativos y gerenciales, para la supervisión, análisis estadístico, gestión de clientes, productos y finanzas.
- Modelo web que funge como el backend del sistema, gestionando la sincronización de datos, la seguridad, el almacenamiento y la lógica central del negocio.

Entre las innovaciones que incorpora el sistema destacan:

- Sincronización bidireccional tolerante a fallos de conectividad.
- Validación geográfica en tiempo real para ventas y visitas.
- Cálculos automáticos de corte de caja e inventario con ecuaciones de control.
- Generación de tickets con pagaré integrado y firma digital.
- Mecanismos de seguridad basados en JWT y cifrado de datos sensibles.

La presente especificación está dirigida a desarrolladores, administradores de sistema, responsables de implementación y usuarios clave, con el fin de proporcionar una comprensión detallada de las capacidades técnicas, configuraciones posibles y

procedimientos de operación. Asimismo, sirve como base para futuras actualizaciones, capacitaciones y adecuaciones del sistema a entornos comerciales específicos.

Con City Sales, no solo se automatizan procesos operativos, sino que se establece un modelo de control integral que aporta transparencia, eficiencia y confiabilidad a la gestión comercial contemporánea.

Índice

SECCIÓN 1: Introducción y primeros pasos	1
1.1 ¿Qué es City Sales?	1
<i>Roles en el sistema:</i>	1
1.2 Requisitos del dispositivo	1
<i>Para la aplicación móvil (Android):</i>	1
<i>Para la aplicación de escritorio (Windows):</i>	2
1.3 Instalación y activación	2
<i>Para la aplicación móvil (Android):</i>	2
<i>Para la aplicación de escritorio (Windows):</i>	2
1.4 Primer inicio de sesión	2
<i>Para la aplicación móvil (Android):</i>	3
<i>Para la aplicación de escritorio (Windows):</i>	3
1.5 Aviso de privacidad y permisos	4
<i>Permisos que solicita la app móvil y por qué:</i>	4
SECCIÓN 2: Guía del Promotor	5
2.1 Pantalla principal del promotor	5
2.1.1 <i>Cómo registrar tu inventario inicial</i>	6
2.1.2 <i>Trabajar con tu ruta de visitas</i>	7
SECCIÓN 3: Guía del Supervisor – App Móvil	30
3.1 Pantalla principal del supervisor	30
3.1.1 <i>Monitorear rutas en tiempo real</i>	30
3.1.2 <i>Generar un reporte de supervisión</i>	39
3.1.3 <i>Ver estadísticas</i>	43
3.1.4 <i>Acceso a Configuración</i>	43
SECCIÓN 4: Guía del Administrador – App de Escritorio	49
4.1 Panel de control principal	49
4.1.1 <i>Seguimiento</i>	50
4.1.2 <i>Información</i>	56
4.1.3 <i>Estadísticas</i>	75
4.1.4 <i>Cortes</i>	78
4.1.5 <i>Administración</i>	85

SECCIÓN 5: Solución de problemas comunes 94

SECCIÓN 1: Introducción y primeros pasos

1.1 ¿Qué es City Sales?

City Sales es un sistema completo para gestión de ventas en campo que te permite:

- Llevar control de inventario en tiempo real
- Seguir rutas de clientes asignadas
- Registrar ventas, créditos y cobranzas
- Generar reportes automáticos
- Sincronizar datos con o sin internet

Roles en el sistema:

- **Promotor:** Realiza visitas, ventas y corte diario
- **Supervisor:** Monitorea promotores, genera reportes
- **Administrador:** Configura productos, rutas, precios y reportes
- **Gerencia:** Configura productos, rutas, precios y reportes

1.2 Requisitos del dispositivo

Para la aplicación móvil (Android):

- Android 10.0 o superior
- 4 GB de RAM mínimo
- Conexión a internet (para sincronización)
- Bluetooth (para imprimir tickets)
- GPS activado
- Permisos de ubicación, cámara, micrófono y archivos

Para la aplicación de escritorio (Windows):

- Windows 10 o 11
- 8 GB de RAM mínimo
- Conexión a internet
- Espacio en disco: 500 MB

1.3 Instalación y activación

Para la aplicación móvil (Android):

1. Recibe el archivo CitySales.apk por correo o WhatsApp
2. Abre el archivo para iniciar la instalación
3. Si tu teléfono bloquea instalaciones externas, ve a Ajustes → Seguridad → Permitir instalación de apps desconocidas
4. Espera a que se complete la instalación
5. El ícono de City Sales aparecerá en tu pantalla principal

Para la aplicación de escritorio (Windows):

1. Descarga el archivo CitySales_Setup.exe
2. Haz doble clic para ejecutar
3. Sigue los pasos del instalador
4. Al finalizar, se creará un acceso directo en el escritorio

1.4 Primer inicio de sesión

Para la aplicación móvil (Android):

1. Abre la app City Sales
2. Verás la pantalla de bienvenida para usuario corporativo como la mostrada en la Ilustración 1
3. Ingresa tu Usuario corporativo (Proporcionado por City Sales junto con la contraseña)
4. Presiona Acceder y lee el aviso de privacidad



Ilustración 1. Vista de usuario corporativo de vinculación



Ilustración 2. Animacion de carga.

Para la aplicación de escritorio (Windows):

1. Abre City Sales desde el acceso directo
2. Verás una animación de carga con el logo como la que se muestra en la Ilustración 3
3. Ingresa tus credenciales de usuario corporativo igual que en la app móvil para vincular el dispositivo a la cuenta en la ventana correspondiente. Puedes guiarte en la Ilustración 3 para identificar cual ventana es



Ilustración 3. Vista de usuario corporativo de vinculación.

1.5 Aviso de privacidad y permisos

Al iniciar por primera vez, verás el Aviso de Privacidad. Debes leerlo y aceptarlo para continuar.



BIENVENIDO

Aviso de Privacidad

Responsable del tratamiento de los datos personales:

La empresa Comercializadora ROCA, con domicilio en Calle 5 de mayo Numero 140 Loc. El Nayar Durango, Dgo., es responsable de la recolección y tratamiento de los datos personales que nos proporcione a través de nuestra aplicación "City Sales®" (en adelante, "la aplicación").

Datos personales que recolectamos:

Con el fin de brindarle un mejor servicio y mejorar la experiencia de uso de nuestra aplicación, recopilamos los siguientes datos personales:

Acceso a ubicación: Recopilamos datos de su ubicación geográfica en tiempo real mientras utiliza nuestra aplicación. Estos datos son necesarios para ofrecerle servicios basados en su ubicación del dispositivo actual.

Micrófono y cámara: Accedemos al micrófono y la cámara de su dispositivo móvil para realizar grabaciones de voz con fines de monitoreo para los empleados, con el fin de mantener un control entre los tratos que pudiera haber a clientes de ustedes por parte de sus empleados para cuestiones de mejora, capacitación o credibilidad de los mismos.

Archivos generados por la aplicación: Recopilamos y almacenamos los archivos que nuestra aplicación genera como parte de su uso, tales como archivos de configuración, datos temporales o registros generados durante el uso de la aplicación.

Datos de tiendas y lugares de visita: Recopilamos información sobre los lugares y tiendas que usted visita mientras utiliza la aplicación, con el fin de monitoreo y mejora en estrategias de servicio de reparto.

Finalidad del tratamiento de los datos personales:

Los datos personales recolectados serán utilizados con los siguientes fines:

Proveer los servicios solicitados a través de nuestra aplicación.
Personalizar la experiencia de usuario y mejorar la calidad de nuestros servicios.

Analizar patrones de uso, visitas y preferencias con fines

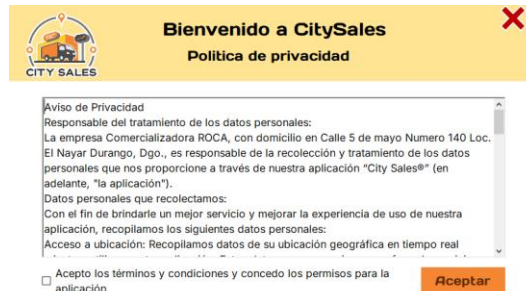


Ilustración 5: Aviso de privacidad en aplicación de escritorio

Ilustración 4: Aviso de privacidad en aplicación móvil

Permisos que solicita la app móvil y por qué:

- **Ubicación:** Para validar que estás en el lugar correcto al realizar ventas
- **Cámara:** Para tomar fotos en visitas de revisión
- **Micrófono:** Para grabaciones de monitoreo de calidad
- **Almacenamiento:** Para guardar tickets y datos localmente



Consejo: Acepta todos los permisos para que la app funcione correctamente.

SECCIÓN 2: Guía del Promotor

2.1 Pantalla principal del promotor

1. Abre la app City Sales
2. Verás la pantalla de bienvenida donde pedirás tu usuario y contraseña. Puedes apoyarte en la Ilustración 6.
3. Ingresas tu Usuario (te lo proporciona tu empresa)
4. Ingresas tu Contraseña inicial (la misma que tu usuario la primera vez)
5. Presiona Acceder



Ilustración 6. Vista de usuario corporativo de vinculación.



Aviso importante: La primera vez que ingreses el sistema te pedirá cambiar tu contraseña por seguridad



Ilustración 7. Pantalla de inicio.

Al iniciar sesión como promotor, verás la pantalla como la mostrada en la Ilustración 7 con los siguientes elementos:

- **Inventario inicial:** Ver/registrar lo que llevas para vender
- **Iniciar ruta:** Comenzar tu día de visitas
- **Continuar ruta:** Retomar donde dejaste
- **Caja:** Ver movimientos de dinero
- **Estadísticas:** Tu desempeño del día
- **Corte:** Cierre diario (solo al final del día)

2.1.1 Cómo registrar tu inventario inicial

¿Qué es el inventario inicial? Es la mercancía con la que inicias tu día. Puede ser:

- Lo que cargaste en tu vehículo hoy
- Lo que te sobró del día anterior

Pasos para registrarlo:

1. En la pantalla principal, toca Inventario inicial
2. Verás tres columnas por producto, que indicará los siguientes campos:
 - **Existencia inicial:** Lo que físicamente tienes
 - **Carga solicitada:** Lo que pediste a la empresa
 - **Producto cargado:** Lo que realmente te dieron
3. Verifica que los números coincidan con tu carga física
4. Si todo está correcto y coincide con lo que recibes, regresa a la pantalla anterior y continua con las labores diarias. De lo contrario, contacta a tus superiores para notificar los errores en los inventarios.

The screenshot shows a mobile application interface titled 'Inventario de Ruta' with the City Sales logo. It displays three product entries, each with a table of three columns: 'Existencia Inicial', 'Carga solicitada', and 'Producto cargado'. All values in these columns are '0'.

Producto 1		
Existencia Inicial:	Carga solicitada:	Producto cargado:
0	0	0

Producto 2		
Existencia Inicial:	Carga solicitada:	Producto cargado:
0	0	0

Producto 3		
Existencia Inicial:	Carga solicitada:	Producto cargado:
0	0	0

Ilustración 8. Vista del inventario inicial



Importante: Solo puedes hacer el Corte después de registrar el inventario inicial del mismo día.

2.1.2 Trabajar con tu ruta de visitas

Tu ruta es la lista de clientes que debes visitar hoy, en orden. Para empezar tu día:

1. Toca Iniciar ruta en la pantalla principal
2. Verás la lista de clientes en orden de visita.
Puedes apoyarte en la Ilustración 9

3. Cada cliente muestra:
 - Nombre del comercio
 - Dirección
 - Calificación y comentarios
 - Clave de cliente
 - Ubicación geográfica.

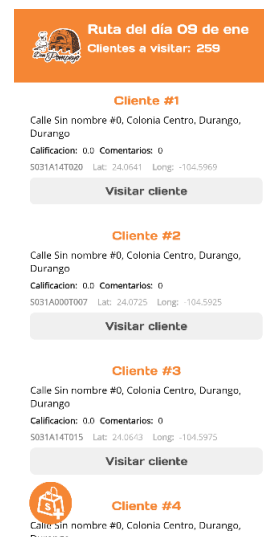


Ilustración 9: Vista principal al catálogo de clientes a visitar

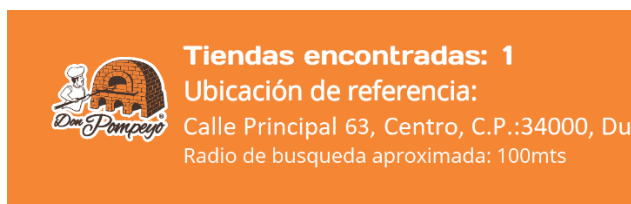


Ilustración 10: Menu de acciones.

Opciones en la pantalla de ruta:

En la pantalla verás un icono naranja con una bolsa y un signo de más (+). Este botón desplegará el menú como el mostrado en la Ilustración 10. El cual tiene las siguientes opciones:

- Nuevo cliente: Abre la opción para el registro de un nuevo cliente
- Buscar cliente: Abre una ventana el cual muestra una ventana similar pero con los clientes más cercanos en un radio de 100 metros (ver la Ilustración 11).
- Cliente eventual: Abre la ventana de venta con el precio de menudeo programado al promotor.
- Cancelar: Cierra el menú de acciones.



Tiendas encontradas: 1
Ubicación de referencia:
 Calle Principal 63, Centro, C.P.:34000, Du
 Radio de búsqueda aproximada: 100mts

Cliente #3

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango,
 Durango

Calificación: 0.0 Comentarios: 0

S031A14T020 Lat: 24.0641 Long: -104.5969

Visitar cliente

Ilustración 11. Ventana de Buscar clientes

2.1.2.1 Visitar a un cliente paso a paso

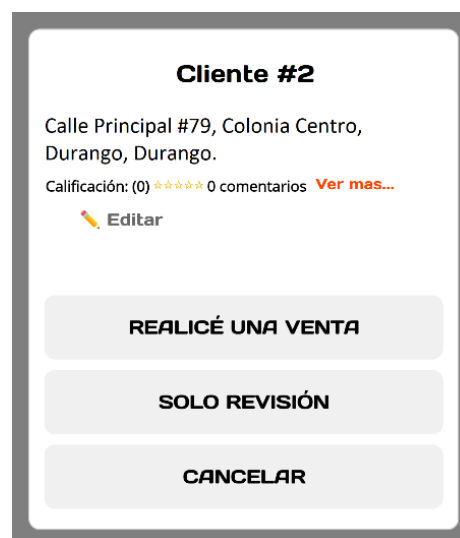
Cuando vayas a visitar a un cliente en específico (por la continuidad de la ruta):

1. En tu ruta, toca Visitar cliente junto al nombre
2. La app abrirá la aplicación predefinida de mapas para guiar tu recorrido
3. Al llegar, regresa a la app City Sales
4. Verás la ficha del cliente (Ilustración 12)

Información que ves del cliente:

- Nombre comercial
- Persona de contacto
- Dirección.
- Calificación promedio y número de comentarios anteriores
- Créditos pendientes (si los tiene)

Acciones disponibles en orden de aparición:



Cliente #2
 Calle Principal #79, Colonia Centro,
 Durango, Durango.
 Calificación: (0) ★★★★★ 0 comentarios [Ver mas...](#)
 Editar

REALICÉ UNA VENTA

SOLO REVISIÓN

CANCELAR

Ilustración 12: Acciones a realizar con el cliente

- **Ver más...:** Permite visualizar los comentarios y calificaciones recibidas por parte de los usuarios que han atendido al cliente.
- **Editar:** Corregir datos del cliente (solo si tienes permiso)
- **Numero de Remisiones (Monto total de la deuda):** Es el número de remisiones que debe el cliente y marca el monto económico de la deuda que tiene el cliente



Importante: Si el cliente no tiene ninguna nota pendiente de cobrar, no es visible esta opción.

- **Realice una venta:** Registrar una venta
- **Solo revisión:** Despliega una ventana que permita subir evidencia del estado en el cual se encontraron los productos en la visita.
- **Cancelar:** Cierra el menú de acciones.

2.1.2.2 Registrar una venta

Proceso completo paso a paso:

Paso 1: Iniciar la venta

Una vez que hayamos seleccionado una opción para venta (ya sea un cliente o una venta eventual), en la pantalla se mostrará la ventana para realizar una venta como la que se muestra en la Ilustración 13.

Paso 2: Agregar productos a venta

1. Toca el botón Agregar producto para abrir el catálogo de productos. Puede apoyarse en la Ilustración 13 para que sepa cómo es la ventana.

Cliente #2
Calle principal # 79 Colonia Centro, Durango,
Durango
REMISIÓN: KR965WRL1-20251231001

Venta Total: \$605.00

Producto a vender 1 5 piezas [X]

Cant: 10.00 Pq. (50 Pz.) [-] [+] P.U: \$55.00 Total: \$550.00

Producto a vender 2 5 piezas [X]

Cant: 1.00 Pq. (5 Pz.) [-] [+] P.U: \$55.00 Total: \$55.00

Agregar Producto

Devolución Total: \$115.00

Producto a vender 5 20 piezas [X]

Cant: 1.00 Pq. (20 Pz.) [-] [+] P.U: \$115.00 Total: \$115.00
07/08/2025 Caducado

Agregar Producto

Promoción Total: \$0.00

Promoción 10+1 Pan [X]

Tipo: REGALO [-] [+] Cant: 1 Código: 7503021472236
Producto: Producto a vender 1 5 piezas Valor: \$0.00

Agregar Promoción

Cancelar A Crédito A Pagar

TOTAL A PAGAR: \$490.00

Ilustración 13: Ventana de ventas.

2. Busca el producto dentro del catálogo (para mayor facilidad, puedes basarte en el que se muestra en la Ilustración 14), o puedes apoyarte en el botón para realizar la búsqueda (la lupa) del artículo por nombre, código de barras o grupo de producto. Una vez seleccionado el producto, se agregará en la ventana principal.
3. Selecciona la cantidad ya sea por ingreso por botones + o – o por la opción de ingreso manual, seleccionando la cantidad e ingresando por medio del teclado
4. El sistema mostrará el precio automáticamente
5. Repite para todos los productos de la venta



Ilustración 14. Catalogo de productos

Paso 3: Agregar productos a devolución (si es que hay devoluciones)

1. Toca el botón Agregar producto para abrir el catálogo de productos.
2. Busca el producto dentro del catálogo, o puedes apoyarte en el botón para realizar la búsqueda por nombre, código de barras o grupo de producto
3. Selecciona la cantidad ya sea por ingreso por botones + o – o por la opción de ingreso manual, seleccionando la cantidad e ingresando por medio del teclado
4. El sistema mostrará el costo automáticamente
5. Repite para todos los productos de la venta



Importante: Es posible que no esté habilitada la opción de devolución según el modelo administrativo de la empresa. Esto deberá de ser notificado a la brevedad al promotor.

Paso 4: Aplicar promociones (si corresponde)

1. Selecciona el botón Agregar promoción
2. Selecciona la promoción aplicable dentro del catálogo.



Ilustración 15. Catalogo de promociones.

El sistema ajustará automáticamente el total



Importante: Esta propiedad es configurada por los administrativos. Por lo tanto, si este campo aparece con ciertos clientes pero con otros no, es necesario notificar a administración para cambiar la configuración de esta propiedad.



Importante: La promoción es válida siempre y cuando se hayan completado las condiciones para calificar

Paso 5: Elegir tipo de venta

Tienes tres opciones:

A. Venta de contado (A pagar):

- El cliente paga inmediatamente
- Ingresa el monto recibido y el método de pago
- El sistema calcula el cambio automáticamente
- Imprime ticket y entrega al cliente

B. Venta a crédito:

- El cliente pagará después
- El sistema genera un pagaré en el ticket
- El cliente debe firmar el pagaré
- Se registra como deuda pendiente

C. Cancelar venta:

- Si el cliente decide no comprar
- Debes escribir un comentario explicando por qué

En las opciones A. y B. se abre una ventana como la mostrada en la



Restricción de ubicación: Solo puedes hacer ventas si estás a menos de 25 metros del cliente. El sistema valida esto automáticamente.



```
Ea!Nombre de la empresa
!XXX000000000AAAA
EaCALLE SIN NOMBRE #100 COL.
CENTRO, DURANGO DURANGO
Tel: 6181001234,
WApp:6181001234
Vendedor en turno: Robles
Carrasco Luis Gerardo
```

```
Cliente #2
a!EDirección: Calle
Principapl #79 Colonia Centro
Durango, C.P. 34000, Durango
REMISIÓN:
KR965WRL1-20251231003
31/12/2025 8:33:25 p.m.
-----
```

```
EaVENTA: a $840.00
```

Imprimir Ticket

Cerrar

2.1.2.3 Solo revisión

El módulo "Solo revisión" permite al promotor documentar visitas en las cuales no se realiza una venta, pero es necesario registrar el estado del producto en el punto de venta, ya sea por falta de rotación, daños en el embase, mala colocación en exhibición u otras situaciones que impidan su correcta comercialización.

Ilustración 16. Vista del ticket.

Los pasos a seguir en este proceso son los siguientes.

1. Desde la ventana del cliente (Ilustración 8), seleccionar la opción "Solo revisión".
2. El sistema solicitará tres fotografías como evidencia.
 - 1) Requisitos de las fotos:
 - 2) Deben tomarse directamente con la cámara del dispositivo.
 - 3) No se permite seleccionar imágenes desde la galería.
3. Cada foto debe mostrar un ángulo o ubicación distinta del producto.



Restricción: Si no se completan las tres fotografías, el botón "Finalizar visita" permanecerá deshabilitado.

4. Una vez capturadas las fotos, el sistema habilita un campo para redactar un comentario.
5. El promotor debe detallar:
 - Causa de la revisión.
 - Estado observado del producto.
 - Acciones realizadas (ej. reacomodo, limpieza).
 - Comunicación con el cliente.
6. Si durante la revisión se identifica una oportunidad de venta (reposición, cambio de producto, promoción), se debe presionar el botón "¿Hay cambios?". Esto abrirá la ventana de realización de ventas, descrita en el apartado 2.1.2.2 Registrar una venta.
7. Presionar "Finalizar visita" para guardar el registro.

El sistema validará:

- Las tres fotografías están capturadas.
- El comentario no está vacío.

Los datos se guardarán localmente y se sincronizarán con la nube en el siguiente ciclo de sincronización.

2.1.2.4 Agregar comentarios y calificar al cliente

Para dejar una retroalimentación de la visita:

Cliente #2
Calle Principal #79, Colonia Centro, Durango,
Durango
REMISIÓN: KR965WRL1-20251231002

Captura de Evidencia

Tomar Foto 1

Tomar Foto 2

Tomar Foto 3

¿Hay cambios?

Finalizar visita

Ilustración 17. Ventana de Solo revisión.

1. En la ficha del cliente, toca **Ver más...** al costado de la cantidad de comentarios y la calificación promedio del cliente.
2. Verás comentarios anteriores de otros promotores (ver Ilustración 18)
3. Para agregar uno nuevo, toca Nuevo comentario
4. Asigna una calificación (1 a 5 estrellas) sobre la visita realizada (ver Ilustración 19)
5. Escribe tu observación sobre:
 - Atención recibida
 - Estado del local
 - Comentarios del cliente
6. Toca Guardar



Consejo: Los comentarios ayudan a todo el equipo. Sé específico y constructivo.

Cliente #2

Calle principal #79, Colonia Centro, Durango,
Durango

S019A002T009

Usuario: kprroblesluis
Es muy cordial al momento de comprar
2025-07-27
Calificación: ★★★★★

Usuario: kprroblesluis
Hoy tuve muy buena venta
2025-07-27
Calificación: ★★★★★

Usuario: kprroblesluis
Se ha estado estancando el producto
2025-07-28
Calificación: ★★★★★☆

Usuario: kprroblesluis
Se ha despalzado bien el producto
2025-07-28
Calificación: ★★★★★☆

Usuario: kprroblesluis
Hoy el cliente me comentó que me gusta el servicio.

Dejar un comentario

Cliente #2

Calle principal #79, Colonia Centro, Durango,
Durango

S019A002T009

Calificación:

★ ★ ★ ★ ☆

Comentario:

Es muy amable

Enviar Comentario

Cancelar

Ilustración 19. Ventana para dejar un comentario.

Ilustración 18. Ventana de comentarios

2.1.2.5 Revisar y cobrar créditos pendientes

Cuando un cliente debe dinero:

1. En la ficha del cliente, toque la cantidad resaltada en color amarillo y seleccione la opción “Ver más...”.
2. Se mostrará una lista con los adeudos pendientes. En esta sección podrá seleccionar cualquiera de los folios disponibles para consultar su detalle.
3. Una vez seleccionado el folio, se abrirá una ventana como la que se muestra en la Ilustración 20, donde cada crédito presenta la siguiente información:
 - Folio de la remisión
 - Monto total
 - Fecha del adeudo
 - Último pago recibido

Cuenta por cobrar

Folio de remisión: KR965WRL1-20251112007
 Deuda: \$300.00
 Última actualización: 31/12/2025 8:37:05 p.m.
 Último estado registrado: Abono

NOMBRE DE LA EMPRESA

Tel: 6181111100 - WhatsApp:
6181111100

Cliente #2

Calle Principal #79, Colonia
Centro, Durango, Durango

Remisión: KR965WRL1-20251112007
31/12/2025 20:36

VENTA: \$330.00

Codigo Barras - Concepto

Cant x Precio Unit = Total

7503021472212 - Producto a vender
1 5 piezas
6 x \$55.00 = \$330.00

Realizar cobranza

Cerrar

Ilustración 20. Vista de la cuenta por cobrar

Registrar Cobranza

Usuario: Robles Carrasco Luis Gerardo

Folio: KR965WRL1-20251112007

Deuda Actual: \$300.00

300.00

Registrar Cobro

Ilustración 21. Ventana para el registro de una cobranza

Para registrar un cobro:

- Selecciona el crédito a cobrar
- Toca **Realizar cobranza**

1. Ingresa el monto que el cliente está entregando como pago.
2. El sistema realizará la validación automática del importe:
 - Si el pago cubre el total de la nota, el estatus se actualizará automáticamente a “Pagado”.
 - Si el monto ingresado es mayor al total de la nota, el sistema calculará y mostrará el cambio que debe devolverse al cliente.
 - Si el pago es menor al total adeudado, el sistema registrará automáticamente la operación como “Abono”.
3. Una vez confirmado el registro, imprime el recibo correspondiente.
4. Entrega el comprobante al cliente como respaldo de la operación realizada.

2.1.2.6 Agregar o editar clientes.

Para el registro de nuevos clientes en el sistema o modificar la información de clientes existentes, asegurando que los datos de ubicación, contacto y visita sean precisos y actualizados para la operación diaria de ventas.

Deberás de llenar cada campo con base en la información solicitada

- **Nombre del comercio:** nombre con el cual se identifica al cliente.
- **Nombre del encargado:** **persona** a la que debe dirigirse el promotor o supervisor al visitar el establecimiento.
- **Calle:** nombre de la vía en la que se ubica el cliente.
- **Número:** número exterior del inmueble donde se encuentra el comercio.
- **Colonia/Fraccionamiento:** nombre del asentamiento en el que se localiza el cliente.
- **C.P.:** código postal correspondiente al asentamiento.
- **Seleccionar municipio:** municipio donde se ubica el cliente.
- **Seleccionar estado:** entidad federativa en la que se localiza el cliente.
- **Calcular dirección:** función que, con base en la ubicación satelital, permite establecer automáticamente la dirección del cliente (estado, municipio, código

postal, número exterior y calle), utilizando como referencia los registros del Servicio Postal Mexicano.



Consejo: Si estas ubicado dentro de la mancha urbana, puedes implementar este botón sin llenar ningún campo de la dirección.



Advertencia: Debido a discrepancias entre la base de datos del Servicio Postal Mexicano (dependencia encargada de registrar los asentamientos y asignación de códigos postales) y las plataformas de mapas, hay discrepancias en poblaciones no urbanas (poblados, ejidos, rancherías, localidades), por lo que pudiera ser un problema en estos casos en especial.

- **Medio de contacto:** define la forma en la que la empresa puede comunicarse con el cliente, ya sea para notificar cambios en las visitas o para informar sobre promociones.
 - a. Teléfono fijo
 - b. WhatsApp
 - c. Correo electrónico
 - d. Atención presencial (sin medio digital)
- **Contacto:** habilita los datos de contacto del cliente según el medio seleccionado previamente (teléfono, WhatsApp, correo electrónico o atención presencial).
- **Estado de comercio:** indica la condición del comercio en relación con sus visitas, por ejemplo: abierto con visita semanal, abierto con visitas en semanas pares, abierto con visitas en semanas nones, cerrado, entre otros.
 - a. Abierto con visita semanal
 - b. Abierto con visitas en semanas pares
 - c. Abierto con visitas en semanas nones
 - d. Cerrado temporalmente
 - e. Cerrado definitivamente
- **Día de visita:** permite seleccionar el día específico (únicamente uno) en el que se programarán automáticamente las visitas al cliente.

2.1.2.6.1 Agregar cliente.

Desde la vista de promotor: Presionar el botón naranja con forma de bolsa de compras (si no reconoce cual es el icono, puede ir a la sección 2.1.2.1 Visitar a un cliente paso a paso) y posterior a esto, en el menú debes seleccionar "Nuevo cliente"

Se abrirá una ventana como la mostrada en la Ilustración 22, donde se deberán de llenar todos los campos con la información del cliente.

Una vez que el cliente ha sido agregado y validado correctamente, deberá buscarse manualmente en el sistema, ya que no forma parte de la lista de la ruta ordinaria, para poder proceder con la generación de la venta.

Ilustración 22. Ventana para agregar un nuevo cliente

Ilustración 23. Ventana para actualización de datos de clientes.

2.1.2.6.2 Editar cliente

Una vez que selecciono al cliente y noto que algún dato está mal, deberá seleccionar la opción **Editar** (si no reconoce cual es el icono, puede ir a la sección 2.1.2.1 Visitar a un cliente paso a paso)

Se abrirá una ventana como la mostrada en la Ilustración 23, donde se deberán de corregir los campos desactualizados con la información del cliente.

2.1.2.7 Control de caja y movimientos del día

Para ver cómo va tu dinero del día:

1. En la pantalla principal, toca Caja (Ilustración 7 de la sección 2.1 Pantalla principal del promotor)
2. Verás un gráfico con el progreso económico del día (ver la Ilustración 24):
 - Ingresos por ventas (naranja)
 - Ingresos por cobranzas (amarillo)
 - Gastos (gris)

El primero de ellos, denominado **“Ver detalle de movimientos”**, permite acceder a la vista detallada de los movimientos registrados, tal como se muestra en la Ilustración 25, misma que muestra una lista cronológica con:

- Hora
- Tipo (venta, cobranza, gasto)
- Monto
- Cliente (si aplica)

Si es necesario registrar un gasto:

1. En la pantalla de movimientos, toca Nuevo gasto para abrir la ventana como la que se muestra en la Ilustración 26.
2. Selecciona el tipo de gasto según las instrucciones que te den los administrativos de la empresa
3. Ingresas el monto
4. Agrega una breve descripción
5. Confirma si fue en efectivo o con otro método

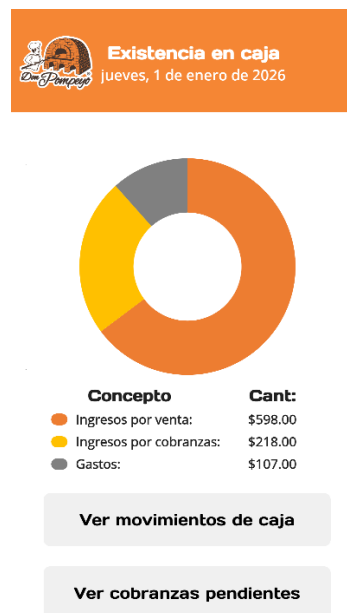


Ilustración 24. Ventana principal de caja

Movimientos de caja	
jueves, 1 de enero de 2026	
Cobro de venta - Cobro por una venta realizada KR965WRL2-20260101002	\$598.00
Cobranza - KR965WRL1-2025112007 CKR965WRL2-20260101003	\$218.00
Mantenimiento y reparaciones - Aceite de motor EKR965WRL2-202601014	-\$107.00
Total: \$709.00	
Nuevo gasto	
Cerrar	

Ilustración 25. Ventana para ver los movimientos económicos de la caja

El segundo botón de la ventana Caja sirve para registrar cobranzas que fueron realizadas de alguna forma, pero para evitar el desplazamiento hasta el ligar del cliente se pueden hacer a la distancia (teniendo en cuenta que el comprobante disponible de que se realizó el pago). Para esto, seleccionamos esta opción,

Tal como se observa en la Ilustración 27, se despliega la siguiente información:

- Nombre del cliente
- Asentamiento donde se ubica
- Folio de la remisión pendiente
- Cantidad adeudada
- Fecha y hora de la última modificación del estado de la deuda
- Último estado registrado de la nota

Al seleccionar una cobranza pendiente, se sigue el mismo procedimiento descrito en el apartado 2.1.2.5 Revisar y cobrar créditos pendientes. Esta vista resulta especialmente útil para los casos en que los clientes realizan pagos por medios electrónicos (transferencia electrónica de fondos, cheque nominativo, pagos con tarjeta o en efectivo en establecimiento), situaciones en las que el promotor no se encuentra físicamente en la ubicación del cliente.

Registro de gasto

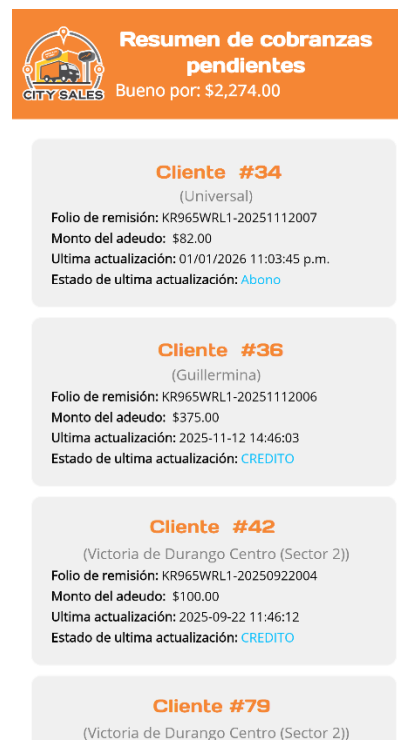
Mantenimiento y reparaciones

80

Aceite de motor

Guardar Gasto

Ilustración 26. Ventana de registro de pagos.



Resumen de cobranzas pendientes
Bueno por: \$2,274.00

Cliente #34
(Universal)
Folio de remisión: KR965WRL1-20251112007
Monto del adeudo: \$82.00
Ultima actualización: 01/01/2026 11:03:45 p.m.
Estado de última actualización: [Abono](#)

Cliente #36
(Guillermina)
Folio de remisión: KR965WRL1-20251112006
Monto del adeudo: \$375.00
Ultima actualización: 2025-11-12 14:46:03
Estado de última actualización: [CREDITO](#)

Cliente #42
(Victoria de Durango Centro (Sector 2))
Folio de remisión: KR965WRL1-20250922004
Monto del adeudo: \$100.00
Ultima actualización: 2025-09-22 11:46:12
Estado de última actualización: [CREDITO](#)

Cliente #79
(Victoria de Durango Centro (Sector 2))

Ilustración 27. Ventana del resumen de cobranzas pendientes



Advertencia: Al realizar las cobranzas por este medio, extreme precauciones para evitar confusiones

2.1.2.8 Realizar el corte diario

El corte es el proceso de cierre de la jornada mediante el cual el promotor verifica y concilia la información física y monetaria obtenida durante sus actividades del día con los registros del sistema. Este procedimiento permite confirmar la correcta ejecución de las ventas, detectar posibles diferencias y formalizar la liquidación correspondiente.

Durante el corte se realizan tres acciones fundamentales.

- Se efectúa el conteo del inventario físico restante, es decir, la mercancía que no fue vendida o entregada durante la jornada.
- Se realiza el conteo del efectivo y demás formas de pago recibidas, considerando todos los ingresos generados por las ventas.
- Se lleva a cabo la conciliación de estos datos contra la información registrada en el sistema, con el objetivo de verificar que los resultados reales coincidan con los valores esperados.

Este proceso debe realizarse únicamente al final de la jornada laboral, una vez que el promotor ha completado todas sus visitas programadas. Además, es indispensable que el inventario inicial haya sido registrado correctamente al inicio del día, ya que este dato sirve como base para todos los cálculos posteriores del sistema.

Corte		
Producto a vender 1 5 Piezas		
Existencia Final	Devolución	Solicitud de Carga
0	0	0
Producto a vender 2 5 Piezas		
Existencia Final	Devolución	Solicitud de Carga
0	0	0
Producto a vender 3 5 Piezas		
Existencia Final	Devolución	Solicitud de Carga
0	0	0
Siguiete		

Ilustración 28: Inventario final

Etapa 1: Inventario final

1. En la pantalla principal, toca Corte (solo estará activo si cumpliste los requisitos)
2. Ingresa cuánta mercancía te quedó de cada producto
3. Registra las devoluciones que traes de regreso a la empresa
4. Registra la carga a solicitar para la jornada del día siguiente

Etapa 2: Conteo de efectivo

1. Ingresa cuántas monedas y billetes tienes de cada denominación
2. El sistema sumará automáticamente el total
3. Verifica que coincida con lo que físicamente tienes

Etapa 3: Revisión y cierre

1. Revisa la pantalla de resumen que muestra:
 - Ventas del día (sistema vs físico)
 - Diferencias de inventario
 - Dinero a liquidar
2. Si todo está correcto, toca Aceptar y cerrar
3. El sistema generará el inventario inicial para mañana
4. Podrás cerrar sesión

Depósito de Efectivo

Billetes o monedas de \$2000

Cantidad	Subtotal:
0	\$0.00

Billetes o monedas de \$1000

Cantidad	Subtotal:
0	\$0.00

Billetes o monedas de \$500

Cantidad	Subtotal:
0	\$0.00

Billetes o monedas de \$200

Finalizar Depósito

Ilustración 29: Conteo de efectivo



Importante: La conciliación final es un acuerdo entre el promotor y la empresa. Por lo tanto es necesario que la conciliación final ambas partes solucionen las discrepancias entre datos teóricos y reales.

2.10 Ver tus estadísticas personales

La Ventana de Estadísticas permite al usuario consultar de forma gráfica su desempeño diario con base en las metas establecidas y en la programación de su ruta.

El sistema considera un 100 % de cumplimiento cuando se han visitado todos los clientes programados para el día.

Además, la pantalla muestra información complementaria que facilita el análisis del desempeño:

- Número de clientes visitados en su día programado.
- Clientes atendidos fuera de su día asignado.
- Clientes pendientes por visitar.

Además de clasificar automáticamente las visitas realizadas según su resultado:

- Visitas con ventas pagadas.
- Visitas con ventas a crédito.
- Visitas de solo revisión (validación de inventario suficiente en el comercio).
- Ventas canceladas.

Esta clasificación permite identificar no solo el número de visitas realizadas, sino también la calidad y el resultado comercial por producto comercializado. El usuario puede analizar la información mediante dos tipos de visualización:

1. Visualización por cantidades monetarias.
2. Visualización por artículos (volumen de productos).

En ambas modalidades, el usuario puede seleccionar dinámicamente los datos que desea visualizar utilizando los botones correspondientes:

- **Botón color naranja oscuro:** Muestra las cantidades correspondientes a ventas realizadas.
- **Botón color gris:** Muestra las devoluciones registradas.
- **Botón color naranja claro:** Muestra los productos entregados en promoción.

Las gráficas consideran la totalidad del catálogo de productos, lo que permite:

- Detectar artículos con bajo desplazamiento.
- Identificar productos que no han tenido ventas durante el periodo analizado.
- Evaluar el comportamiento general del portafolio.



Consejo: Revisa tus estadísticas constantemente para identificar áreas de oportunidad o tener un control de metas personales.

2.11 Acceso a Configuración

En la pantalla principal, busca el ícono de Configuración. Ya que en esta opción, podrás adaptar o conocer ciertos parámetros propios de tu configuración predeterminada o saber más de la aplicación.

2.11.1 Configuración de impresora Bluetooth



Requisitos previos:

- Impresora térmica Bluetooth encendida
- Bluetooth de tu teléfono activado
- Papel térmico colocado en la impresora

La aplicación permite vincular una impresora Bluetooth mediante el registro de su dirección MAC.

Para facilitar el proceso, el sistema incluye un instructivo paso a paso, acompañado de texto explicativo e imágenes animadas basadas en Android 13. La interfaz y el procedimiento son similares en versiones posteriores del sistema operativo (hasta

Android 15, versión vigente al momento de este documento). Las instrucciones visuales se muestran en la Ilustración 30, Ilustración 31, Ilustración 32, Ilustración 33, e Ilustración 34.

Pasos para configurar la dirección MAC:

1. Acceda al apartado de configuración de impresora.
2. El sistema abrirá automáticamente la ventana de dispositivos Bluetooth del equipo móvil.
3. Realice la vinculación directa con la impresora desde el menú del dispositivo.
4. Regrese a la aplicación para continuar con el proceso.
5. Ingrese la dirección MAC de la impresora en el campo correspondiente.

Configuración de impresora

Paso 1: Activa el Bluetooth de tu dispositivo

Desde la configuración de tu teléfono, activa el Bluetooth, toca para encenderlo. Si ya está encendido, mejor.

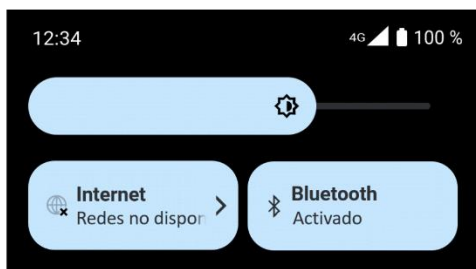


Ilustración 30. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 2: Sincroniza la impresora

Ve a 'Sincronizar dispositivo nuevo', 'Añadir nuevo dispositivo' o 'Buscar nuevo dispositivo'. Espera unos segundos hasta que aparezca el nombre de la impresora que vas a usar. Cuando lo veas, tócala para conectarla.

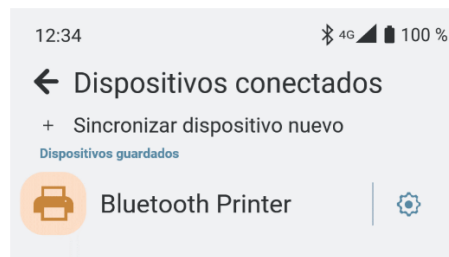


Ilustración 31. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 3: Obtén la dirección MAC

Una vez que se hayan conectado, verás una opción para ver más detalles del dispositivo. Ahí verás un número largo con este formato: XX:XX:XX:XX:XX:XX. Ese número es importante, así que anótalo.



Ilustración 32. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 4: Ingresa la dirección MAC en CitySales

Vuelve a la app de CitySales y cuando te pida la dirección MAC, simplemente escribe el número que anotaste.



Ilustración 33. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 5: Introduce el código que imprime la máquina

Después de escribir la dirección MAC, la impresora va a sacar un papel con un código de 12 letras o números. Solo toma ese código e ingrésalo en la app cuando te lo solicite.



Paso 6: ¡Ya está todo listo!

Si seguiste estos pasos, la impresora y la app ya están conectadas. Ahora puedes imprimir sin cables ni complicaciones.

Comenzar

Ilustración 34. Configuración para impresora de tickets bluetooth

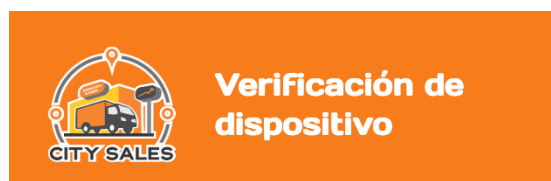
Una vez ingresada la dirección MAC, el sistema inicia un proceso de validación (Ilustración 35):



Capture la dirección MAC de la impresora

Aceptar

Ilustración 35. Ventana para ingresar la dirección MAC de la impresora



Capture el código impreso por el dispositivo
dirección 86:67:7A:7C:7C:F9

Aceptar

Ilustración 36. Ventana para verificar el dispositivo

- La aplicación intenta enlazarse con la impresora.
- Se envía una cadena aleatoria de verificación de 12 caracteres (letras mayúsculas, minúsculas y números).
- La impresora imprime dicha cadena.
- El usuario debe ingresar en la aplicación la cadena impresa.



Reglas de validación:

- Impresora térmica Bluetooth encendida
- Bluetooth de tu teléfono activado
- Papel térmico colocado en la impresora
- El usuario dispone de **hasta tres intentos** para capturar correctamente la cadena.
- Si la validación es correcta:
 - a. La nueva dirección MAC queda registrada como activa.
- Si la validación falla:
 - a. Se conserva la dirección MAC previamente configurada.

Este mecanismo agrega una capa adicional de seguridad, reduciendo errores de vinculación y posibles problemas de conectividad futura.

2.11.2 Acceso a mapas externos

La ventana de configuración incluye un botón que permite abrir un servicio de mapas externo, facilitando la visualización de la ubicación de clientes mediante aplicaciones de terceros instaladas en el dispositivo.



Importante: Los cambios realizados en esta sección son temporales mientras la aplicación esté en ejecución.

Las configuraciones predeterminadas solo pueden modificarse de manera permanente por usuarios con permisos de administración o gerencia.

2.11.3 Acerca de la cuenta

En el apartado “Acerca de la cuenta”, el usuario puede consultar:

- Su información personal.
- Las configuraciones habilitadas según su rol.
- Los permisos asignados dentro del sistema.

2.11.4 Política de privacidad

La aplicación proporciona acceso directo a su política de privacidad, como parte del compromiso de transparencia con el usuario.



Nota: La política corresponde exclusivamente a la aplicación City Sales y no sustituye la política corporativa de la empresa o del usuario empresarial.

2.11.5 Información de la aplicación

En esta sección se muestra:

- La versión instalada de la aplicación.
- Información general sobre su enfoque funcional.

SECCIÓN 3: Guía del Supervisor – App Móvil

3.1 Pantalla principal del supervisor

Al iniciar como supervisor verás la ventana como se muestra en la Ilustración 37.

- **Supervisión:** Registro de seguimiento del promotor en tiempo real
- **Estadísticas:** Ver métricas del día
- **Configuración:** Ajustes de la app

3.1.1 Monitorear rutas en tiempo real

Para ver la ruta del promotor a supervisar:

1. Toca Supervisión
2. Selecciona una ruta de la lista de rutas
3. Selecciona al promotor de la lista
4. Verás la ruta con los clientes que debe de visitar (Puedes apoyarte en la Ilustración 38)
5. Cada cliente muestra:



Ilustración 37. Ventana principal de la vista de supervisor.

- Nombre del comercio
- Dirección
- Calificación y comentarios
- Clave de cliente
- Ubicación geográfica.

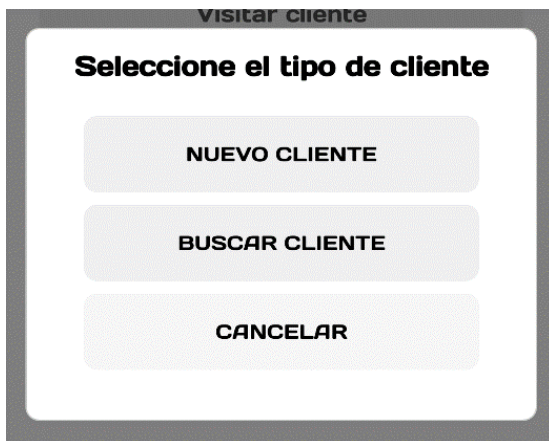


Ilustración 39: Menu de acciones.

Opciones en la pantalla de ruta:

En la pantalla se puede ver un icono naranja con una lupa. Este botón nos desplegará el menú como el mostrado en la Ilustración 39. El cual tiene las siguientes opciones:

- Nuevo cliente: Abre la opción para el registro de un nuevo cliente
- Buscar cliente: Abre una ventana el cual muestra una ventana similar pero con los clientes más cercanos en un radio de 100 metros (ver la Ilustración 40).
- Cancelar: Cierra el menú de acciones.



Cliente #1

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango, Durango

Calificación: 0.0 Comentarios: 0

S031A14T020 Lat: 24.0641 Long: -104.5969

Visitar cliente

Cliente #2

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango, Durango

Calificación: 0.0 Comentarios: 0

S031A000T007 Lat: 24.0725 Long: -104.5925

Visitar cliente

Cliente #3

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango, Durango

Calificación: 0.0 Comentarios: 0

S031A14T015 Lat: 24.0643 Long: -104.5975


Visitar cliente



Cliente #4

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango, Durango

Ilustración 38. Vista de la ruta para supervisores



Tiendas encontradas: 1
Ubicación de referencia:
 Calle Principal 63, Centro, C.P.:34000, Du
 Radio de búsqueda aproximada: 100mts

Cliente #3

Calle Sin nombre #0, Colonia Centro, Durango,
 Durango

Calificación: 0.0 Comentarios: 0

S031A14T020 Lat: 24.0641 Long: -104.5969

Visitar cliente

Ilustración 40. Ventana de Buscar clientes

3.1.1.1 Visitar a un cliente paso a paso

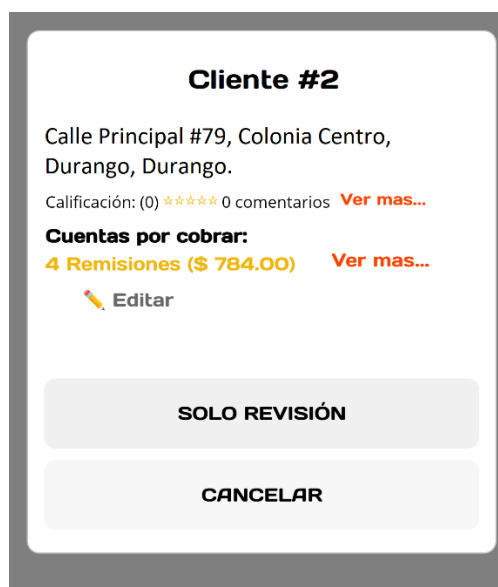
Cuando vayas a visitar a un cliente en específico (por la continuidad de la ruta):

5. En tu ruta, toca Visitar cliente junto al nombre
6. La app abrirá la aplicación predefinida de mapas para guiarte.
7. Al llegar, regresa a la app City Sales
8. Verás la ficha del cliente (Ilustración 41)

Información que ves del cliente:

- Nombre comercial
- Persona de contacto
- Dirección.
- Calificación promedio y número de comentarios anteriores
- Créditos pendientes (si los tiene)

Acciones disponibles en orden de aparición:




Cliente #2

Calle Principal #79, Colonia Centro,
 Durango, Durango.

Calificación: (0) ★★★★★ 0 comentarios [Ver mas...](#)

Cuentas por cobrar:
4 Remisiones (\$ 784.00) [Ver mas...](#)

 **Editar**

SOLO REVISIÓN

CANCELAR

Ilustración 41: Acciones a realizar con el cliente

- **Ver más...:** Permite visualizar los comentarios y calificaciones recibidas por parte de los usuarios que han atendido al cliente.
- **Editar:** Corregir datos del cliente (solo si tienes permiso)
- **N Remisiones (\$Cantidad):** Es el número de remisiones que debe el cliente y marca el monto económico de la deuda que tiene el cliente



Importante: Si el cliente no tiene ninguna nota pendiente de cobrar, no es visible esta opción.

- **Solo revisión:** Despliega una ventana que permita subir evidencia del estado en el cual se encontraron los productos en la visita.
- **Cancelar:** Cierra el menú de acciones.

3.1.1.2 Solo revisión

El módulo "Solo revisión" permite al promotor documentar visitas en las cuales no se realiza una venta, pero es necesario registrar el estado del producto en el punto de venta, ya sea por falta de rotación, daños en el empaque, mala colocación en exhibición u otras situaciones que impidan su correcta comercialización.

Los pasos a seguir en este proceso son los siguientes.

1. Desde la ventana del cliente (Ilustración 8), seleccionar la opción "Solo revisión".
2. El sistema solicitará tres fotografías como evidencia.
 - 1) Requisitos de las fotos:
 - 2) Deben tomarse directamente con la cámara del dispositivo.
 - 3) No se permite seleccionar imágenes desde la galería.
3. Cada foto debe mostrar un ángulo o ubicación distinta del producto.



Restricción: Si no se completan las tres fotografías, el botón "Finalizar visita" permanecerá deshabilitado.

4. Una vez capturadas las fotos, el sistema habilita un campo para redactar un comentario.
5. El promotor debe detallar:
 - Causa de la revisión.

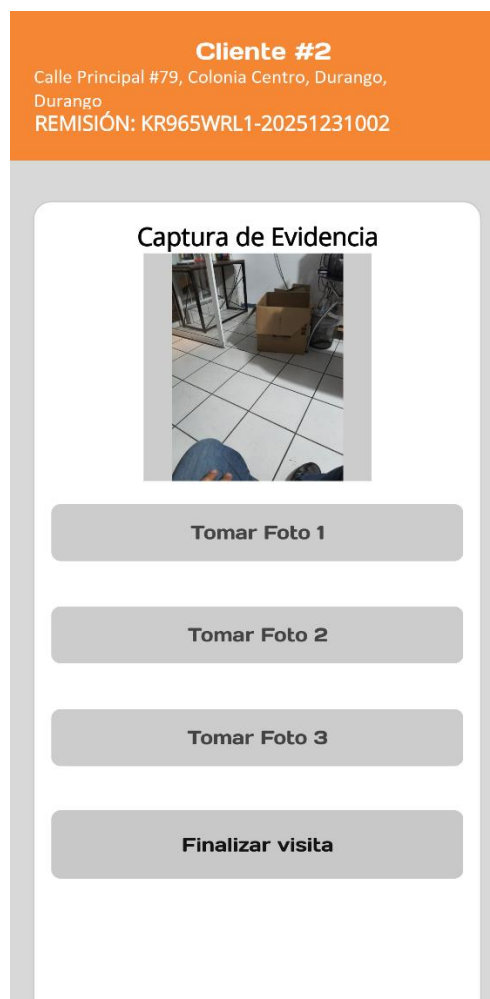


Ilustración 42. Solo revisión vista de supervisor

- Estado observado del producto.
 - Acciones realizadas (ej. reacomodo, limpieza).
 - Comunicación con el cliente.
6. Presionar "Finalizar visita" para guardar el registro.

El sistema validará:

- Las tres fotografías están capturadas.
- El comentario no está vacío.

Los datos se guardarán localmente y se sincronizarán con la nube en el siguiente ciclo de sincronización.

3.1.1.3 Revisión de créditos pendientes

Cuando un cliente debe dinero:

1. En la ficha del cliente, toca dónde se marque una cantidad en color amarillo y la opción **Ver más....**
2. Verás la lista de adeudos pendientes, dónde podrás seleccionar alguno de los folios.
3. Una vez seleccionado, se abrirá una ventana como la que se muestra en la Ilustración 43. Cada crédito muestra:
 - Folio de la remisión
 - Monto total
 - Fecha del adeudo
 - Último pago recibido

Cuenta por cobrar

Folio de remisión: KR965WRL1-20251112007
Deuda: \$300.00
Ultima actualización: 31/12/2025 8:37:05 p.m.
Ultimo estado registrado: Abono

NOMBRE DE LA EMPRESA

Tel: 6181111100 - WhatsApp:
6181111100

Cliente #2

Calle Principal #79, Colonia
Centro, Durango, Durango

Remisión: KR965WRL1-20251112007
31/12/2025 20:36

VENTA: \$330.00

Codigo Barras - Concepto

Cant x Precio Unit = Total

7503021472212 - Producto a vender
1 5 piezas
6 x \$55.00 = \$330.00

Cerrar

Ilustración 43. Vista de la cuenta por cobrar

3.1.1.4 Agregar o editar clientes.

Para el registro de nuevos clientes en el sistema o modificar la información de clientes existentes, asegurando que los datos de ubicación, contacto y visita sean precisos y actualizados para la operación diaria de ventas.

Deberás de llenar cada campo con base en la información solicitada

- **Nombre del comercio:** nombre con el cual se identifica al cliente.
- **Nombre del encargado: persona** a la que debe dirigirse el promotor o supervisor al visitar el establecimiento.
- **Calle:** nombre de la vía en la que se ubica el cliente.
- **Número:** número exterior del inmueble donde se encuentra el comercio.
- **Colonia/Fraccionamiento:** nombre del asentamiento en el que se localiza el cliente.
- **C.P.:** código postal correspondiente al asentamiento.
- **Seleccionar municipio:** municipio donde se ubica el cliente.
- **Seleccionar estado:** entidad federativa en la que se localiza el cliente.
- **Calcular dirección:** función que, con base en la ubicación satelital, permite establecer automáticamente la dirección del cliente (estado, municipio, código postal, número exterior y calle), utilizando como referencia los registros del Servicio Postal Mexicano.



Consejo: Si estas ubicado dentro de la mancha urbana, puedes implementar este botón sin llenar ningún campo de la dirección.



Advertencia: Debido a discrepancias entre la base de datos del Servicio Postal Mexicano (dependencia encargada de registrar los asentamientos y asignación de códigos postales) y las plataformas de mapas, hay discrepancias en poblaciones no urbanas (poblados, ejidos, rancherías, localidades), por lo que pudiera ser un problema en estos casos en especial.

- **Medio de contacto:** define la forma en la que la empresa puede comunicarse con el cliente, ya sea para notificar cambios en las visitas o para informar sobre promociones.
 - a. Teléfono fijo
 - b. WhatsApp
 - c. Correo electrónico
 - d. Atención presencial (sin medio digital)
- **Contacto:** habilita los datos de contacto del cliente según el medio seleccionado previamente (teléfono, WhatsApp, correo electrónico o atención presencial).
- **Estado de comercio:** indica la condición del comercio en relación con sus visitas, por ejemplo: abierto con visita semanal, abierto con visitas en semanas pares, abierto con visitas en semanas nones, cerrado, entre otros.
 - a. Abierto con visita semanal
 - b. Abierto con visitas en semanas pares
 - c. Abierto con visitas en semanas nones
 - d. Cerrado temporalmente
 - e. Cerrado definitivamente
- **Día de visita:** permite seleccionar el día específico (únicamente uno) en el que se programarán automáticamente las visitas al cliente.

3.1.1.4.1 Agregar cliente.

Desde la vista de promotor: Presionar el botón naranja con forma de lupa (si no reconoce cual es el icono, puede ir a la sección 3.1.1.1 Visitar a un cliente paso a paso) y posterior a esto, en el menú debes seleccionar "Nuevo cliente"

Se abrirá una ventana como la mostrada en la Ilustración 44. Ventana para agregar un nuevo cliente, donde se deberán de llenar todos los campos con la información del cliente.

Una vez agregado el cliente y validado, deberá de buscarse (ya que no está en la lista de la ruta ordinaria) para generarse la venta.

Ilustración 44. Ventana para agregar un nuevo cliente

Ilustración 45. Ventana para actualizacion de datos de clientes.

3.1.1.4.2 Editar cliente

Una vez que selecciono al cliente y noto que algún dato está mal, deberá seleccionar la opción **Editar** (si no reconoce cual es el icono, puede ir a la sección 3.1.1.1 Visitar a un cliente paso a paso)

Se abrirá una ventana como la mostrada en la Ilustración 45, donde se deberán de corregir los campos desactualizados con la información del cliente.

3.1.2 Generar un reporte de supervisión

La aplicación incluye la función Reporte de Supervisión, diseñada para que los supervisores documenten formalmente el desempeño de los promotores durante su jornada laboral.

- El objetivo de esta herramienta es:
- Verificar el cumplimiento adecuado de funciones.
- Evaluar actitudes y aptitudes.
- Identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Garantizar un estándar de atención al cliente alineado con los lineamientos de la empresa.

El reporte se compone de varias secciones consecutivas que deben completarse en su totalidad.

1. Evaluación del trato al cliente

En esta sección, el supervisor debe registrar su opinión sobre el trato proporcionado por el promotor al cliente. (Ver Ilustración 46)

El sistema muestra instrucciones claras para orientar la redacción y asegurar que la evaluación sea objetiva y estructurada.

Reporte de supervisión del día

Vendedor:
Ruta: RL4

1. Opinión sobre el trato al cliente:

Por favor, desarrolle su evaluación considerando los siguientes aspectos. Intente incluir ejemplos concretos:

- Higiene y orden personal durante su jornada laboral
- Forma en que se relaciona con los clientes (cordialidad, respeto, disposición)
- Reacción y manejo frente a situaciones difíciles con clientes exigentes o maleducados

El empleado se desempeña de una forma cordial con los clientes, y los convence de comprar y desplazar nuestros productos que los de la competencia

25/20 palabras

Ilustración 46. Primera sección

Reporte de supervisión del día

Vendedor:
Ruta: RL4

2. Protocolo

Por favor, desarrolle su evaluación acerca de los siguientes protocolos de venta que mantiene el empleado al cliente.

- Técnica que usa para revisar y exhibir productos en el punto de venta
- Cómo identifica y ofrece productos que deben rotarse o desplazarse
- Valores que demuestra frente al cliente (honestidad, empatía, responsabilidad)
- Conducta frente a la competencia (mantiene respeto, empatía y capacidad de adaptación)

Se le va muy raras veces el frentear el producto pero cada vez que tengo oportunidad le recuerdo el frentear

20/20 palabras

Ilustración 47. Segunda sección

3. Evaluación del entorno de trabajo

El supervisor debe evaluar las condiciones generales de trabajo, considerando:

- Estado y trato del vehículo.
- Limpieza del entorno laboral y presentación personal.
- Manejo y cuidado del producto.

Esta sección permite verificar el cumplimiento de estándares operativos y de imagen (Ver Ilustración 48).

2. Evaluación del protocolo de atención

Aquí se solicita una valoración sobre el cumplimiento del protocolo de atención establecido por la empresa. (Ver Ilustración 47)

Se recomienda describir:

- Seguimiento de pasos del proceso de venta.
- Presentación personal.
- Comunicación con el cliente.
- Profesionalismo durante la visita.

Reporte de supervisión del día

Vendedor:
Ruta: RL4

3. Orden y condiciones físicas del entorno:

Por favor comente brevemente sobre:

- Limpieza y presentación del área de trabajo
- Condiciones físicas y mecánicas del vehículo
- Cuidado y trato que da al producto

Maneja muy bien los vehículos y trae en condiciones la mercancía, ya que el acomodo que tiene permite que el producto se conserve hasta que llega al cliente

28/20 palabras

Ilustración 48. Tercera sección

4. Fortalezas y oportunidades

En esta parte (Ver Ilustración 49), el supervisor debe redactar un resumen que destaque:

- Fortalezas observadas en el desempeño.
- Áreas de oportunidad que puedan potenciar el rendimiento del promotor.

5. Debilidades y amenazas

Se solicita un análisis de:

- Debilidades detectadas durante la supervisión.
- Amenazas o factores que puedan afectar el desempeño futuro.

La redacción debe ser clara, objetiva y orientada a la mejora continua (Ver Ilustración 50).

6. Conclusión y retroalimentación final

Finalmente, el supervisor debe emitir una opinión integral sobre las actitudes y desempeño general del promotor (Ver Ilustración 51).

Esta sección funciona como cierre del reporte y permite consolidar la evaluación completa.

Reporte de supervisión del día

Vendedor:

Ruta: RL4

4. Fortalezas y oportunidades:

Enumere las cualidades destacables del empleado o empleada que pueden ser replicadas o reforzadas, tanto para su desarrollo como para influir positivamente en sus compañeros.

Es bueno en lo que hace, pero se le duermen ciertos detalles, ya que en ocasiones falla o se le olvidan ciertos detalles

23/20 palabras

Ilustración 49. Cuarta sección

Reporte de supervisión del día

Vendedor:

Ruta: RL4

5. Debilidades y amenazas:

Enumere cosas que no son deseables o que entorpezcan las actividades de venta del empleado o empleada que pueden perjudicar, tanto para su desarrollo personal como para influir negativamente en sus compañeros.

El defecto que pudiera tener es que se le duermen los detalles al momento de ordenar la mercancía al cliente

20/20 palabras

Ilustración 50. Quinta sección

Reporte de supervisión del día

Vendedor:
Ruta: RL4

6. Conclusión y retroalimentación:

Con base en lo observado durante la jornada, ¿qué conclusiones puede compartir? Agregue recomendaciones específicas para su mejora continua o sugerencias para reforzar buenas prácticas.

faltan muchos detalles por pulir, pero con el paso del tiempo puede tomarlos, ya que el si es una persona

20/20 palabras

*Ilustración 51. Sexta sección***Generación y Guardado del Reporte**

Una vez completadas todas las secciones:

1. El sistema genera automáticamente un documento basado en una plantilla predefinida (Ilustración 52).
2. El supervisor puede previsualizar el reporte completo antes de guardarlo.

Opciones disponibles:

- **Botón “Generar reporte”:** Guarda el documento en la base de datos si la redacción es correcta.
- **Botón “Corregir”:** Permite regresar a las secciones anteriores para realizar modificaciones.

Una vez almacenado el reporte correctamente, se habilita la opción para el cierre de sesión del supervisor.

Resumen del Reporte de Supervisión

En el transcurso del día de hoy, como parte de mis funciones como Supervisor, realicé un acompañamiento en campo al colaborador, asignado a la ruta RL4. Durante la jornada, recorrimos una serie de clientes cuya cantidad exacta es de 0.

A continuación, presento mis observaciones más relevantes, las cuales considero claves para garantizar y fortalecer la calidad en el servicio que ofrecemos a nuestros clientes:

1. Trato al Cliente:

El empleado se desempeña de una forma cordial con los clientes, y los convence de comprar y desplazar nuestros productos que los de la competencia

2. Aplicación de protocolos de venta:

Se le va muy raras veces el frentear el producto pero cada vez que tengo oportunidad le recuerdo el frentear

3. Condiciones del entorno de trabajo y transporte:

Maneja muy bien los vehículos y trae en condiciones la mercancía, ya que el acomodo que tiene permite que el producto se conserve hasta que llega al cliente

4. Fortalezas y Oportunidades:

Es bueno en lo que hace, pero se le duermen ciertos detalles, ya que en ocasiones falla o se le olvidan ciertos detalles

5. Áreas de mejora y posibles riesgos:

El defecto que pudiera tener es que se le duermen los detalles al momento de ordenar la mercancía al cliente

En términos generales, faltan muchos detalles por pulir, pero con el paso del tiempo puede tomarlos, ya que el si es una persona

Corregir

Generar reporte

Ilustración 52. Resumen final

3.1.3 Ver estadísticas

La Ventana de Estadísticas permite al usuario consultar de forma gráfica su desempeño con base en las metas establecidas y en la programación de su ruta.

El sistema considera un 100 % de cumplimiento cuando se han visitado todos los clientes programados para el día.

Además, la pantalla muestra información complementaria que facilita el análisis del desempeño:

- Número de clientes visitados en su día programado.
- Clientes atendidos fuera de su día asignado.
- Clientes pendientes por visitar.

3.1.4 Acceso a Configuración

En la pantalla principal, busca el ícono de Configuración. Ya que en esta opción, podrás adaptar o conocer ciertos parámetros propios de tu configuración predeterminada o saber más de la aplicación.

3.1.4.1 Configuración de impresora Bluetooth



Requisitos previos:

- Impresora térmica Bluetooth encendida
- Bluetooth de tu teléfono activado
- Papel térmico colocado en la impresora

La aplicación permite vincular una impresora Bluetooth mediante el registro de su dirección MAC.

Para facilitar el proceso, el sistema incluye un instructivo paso a paso, acompañado de texto explicativo e imágenes animadas basadas en Android 13. La interfaz y el procedimiento son similares en versiones posteriores del sistema operativo (hasta Android 15, versión vigente al momento de este documento).

Las instrucciones visuales se muestran en la Ilustración 53, Ilustración 54, Ilustración 55, Ilustración 56 e Ilustración 57.

Pasos para configurar la dirección MAC:

6. Acceda al apartado de configuración de impresora.
7. El sistema abrirá automáticamente la ventana de dispositivos Bluetooth del equipo móvil.
8. Realice la vinculación directa con la impresora desde el menú del dispositivo.
9. Regrese a la aplicación para continuar con el proceso.
10. Ingrese la dirección MAC de la impresora en el campo correspondiente.

Configuración de impresora

Paso 1: Activa el Bluetooth de tu dispositivo

Desde la configuración de tu teléfono, activa el Bluetooth, toca para encenderlo. Si ya está encendido, mejor.

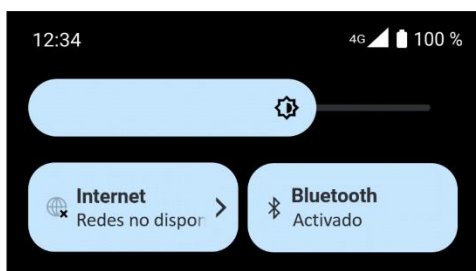


Ilustración 53. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 2: Sincroniza la impresora

Ve a 'Sincronizar dispositivo nuevo', 'Añadir nuevo dispositivo' o 'Buscar nuevo dispositivo'. Espera unos segundos hasta que aparezca el nombre de la impresora que vas a usar. Cuando lo veas, tócala para conectarla.

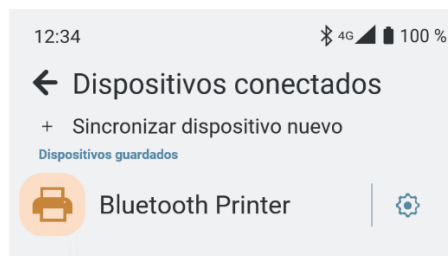


Ilustración 54. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 3: Obtén la dirección MAC

Una vez que se hayan conectado, verás una opción para ver más detalles del dispositivo. Ahí verás un número largo con este formato: XX:XX:XX:XX:XX:XX. Ese número es importante, así que anótalo.



Ilustración 55. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 4: Ingresa la dirección MAC en CitySales

Vuelve a la app de CitySales y cuando te pida la dirección MAC, simplemente escribe el número que anotaste.



Ilustración 56. Configuración para impresora de tickets bluetooth

Configuración de impresora

Paso 5: Introduce el código que imprime la máquina

Después de escribir la dirección MAC, la impresora va a sacar un papel con un código de 12 letras o números. Solo toma ese código e ingrésalo en la app cuando te lo solicite.



Paso 6: ¡Ya está todo listo!

Si seguiste estos pasos, la impresora y la app ya están conectadas. Ahora puedes imprimir sin cables ni complicaciones.

Comenzar

Ilustración 57. Configuración para impresora de tickets bluetooth

La verificación de la impresora se re

Una vez ingresada la dirección MAC, el sistema inicia un proceso de validación (Ilustración 35):



Capture la dirección MAC de la impresora

Aceptar

Ilustración 58. Ventana para ingresar la dirección MAC de la impresora



Capture el código impreso por el dispositivo
dirección 86:67:7A:7C:7C:F9

Aceptar

Ilustración 59. Ventana para verificar el dispositivo

- La aplicación intenta enlazarse con la impresora.
- Se envía una cadena aleatoria de verificación de 12 caracteres (letras mayúsculas, minúsculas y números).
- La impresora imprime dicha cadena.
- El usuario debe ingresar en la aplicación la cadena impresa.



Reglas de validación:

- Impresora térmica Bluetooth encendida
- Bluetooth de tu teléfono activado
- Papel térmico colocado en la impresora
- El usuario dispone de **hasta tres intentos** para capturar correctamente la cadena.
- Si la validación es correcta:
 - a. La nueva dirección MAC queda registrada como activa.
- Si la validación falla:
 - a. Se conserva la dirección MAC previamente configurada.

Este mecanismo agrega una capa adicional de seguridad, reduciendo errores de vinculación y posibles problemas de conectividad futura.

3.1.4.2 Acceso a mapas externos

La ventana de configuración incluye un botón que permite abrir un servicio de mapas externo, facilitando la visualización de la ubicación de clientes mediante aplicaciones de terceros instaladas en el dispositivo.



Importante: Los cambios realizados en esta sección son temporales mientras la aplicación esté en ejecución.

Las configuraciones predeterminadas solo pueden modificarse de manera permanente por usuarios con permisos de administración o gerencia.

3.1.4.3 Acerca de la cuenta

En el apartado “Acerca de la cuenta”, el usuario puede consultar:

- Su información personal.
- Las configuraciones habilitadas según su rol.
- Los permisos asignados dentro del sistema.

3.1.4.4 Política de privacidad

La aplicación proporciona acceso directo a su política de privacidad, como parte del compromiso de transparencia con el usuario.



Nota: La política corresponde exclusivamente a la aplicación City Sales y no sustituye la política corporativa de la empresa o del usuario empresarial.

3.1.4.5 Información de la aplicación

En esta sección se muestra:

- La versión instalada de la aplicación.
- Información general sobre su enfoque funcional.

SECCIÓN 4: Guía del Administrador – App de Escritorio

4.1 Panel de control principal

Usted cómo usuario, la gerencia deberá de proporcionarle una cuenta para acceder por medio de la computadora. Esto se realiza por medio de la interfaz de la ilustración 0



Aviso importante: La primera vez que ingreses el sistema te pedirá cambiar tu contraseña por seguridad



Ilustración 60. Inicio de sesión

Al iniciar sesión con un perfil de Administrador o Gerencia, verás la ventana principal (ver la Ilustración 61) con cinco botones de navegación:

- Seguimiento: Ubicación de personal en tiempo real y visualización de rutas.
- Información: Gestión integral de productos, proveedores, clientes, personal y remisiones.
- Estadísticas: Reportes y análisis de desempeño comercial, financiero y operativo.
- Cortes: Revisión, conciliación y cierre de cortes de promotores.

- Administración: Configuración general del sistema y parámetros operativos.

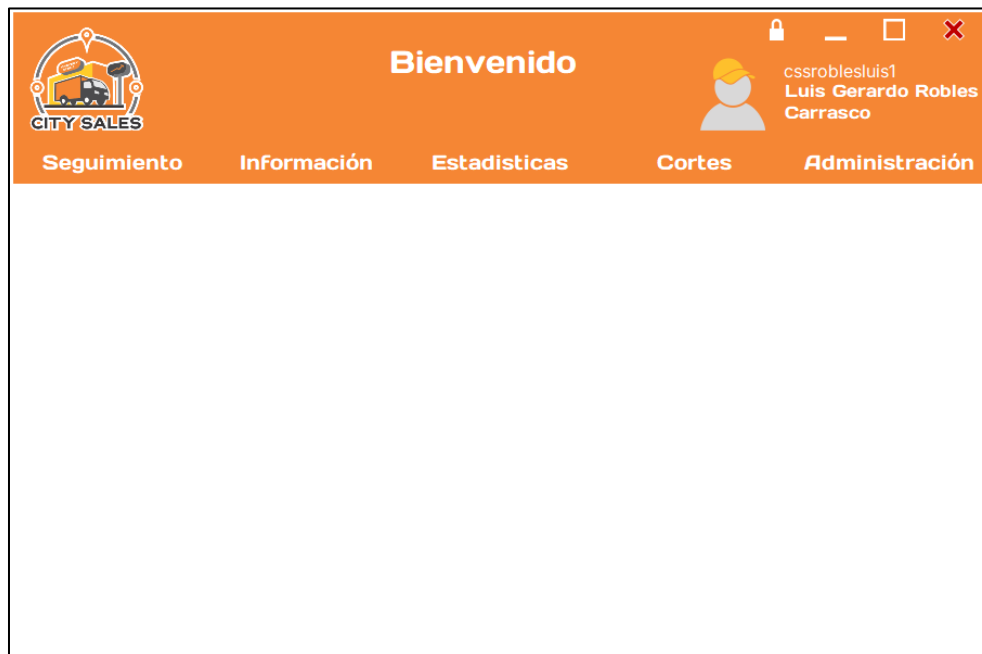


Ilustración 61. Ventana principal.

En la esquina superior derecha encontrarás los botones tradicionales de Windows (Minimizar, maximizar y cerrar), además de contar con un cuarto botón, un candado. Este cuarto botón permite bloquear la pantalla temporalmente sin cerrar sesión. Al presionarlo, se desplegará una ventana que solo podrá desbloquearse ingresando nuevamente tu contraseña. Ideal para cuando necesitas ausentarte brevemente.

4.1.1 Seguimiento

La sección de seguimiento es una sección que proporciona información en tiempo real del avance del día en cuanto a itinerarios, ubicaciones y ventas. Se muestran tres opciones para poderse desplazar en la información

4.1.1.1 Ubicación de personal

El formulario Ubicación de personal permite la visualización de un mapa interactivo, el cual establece conexión con un proveedor de mapas. La interfaz se estructura a través de un SplitContainer:

- **Panel izquierdo:** Mapa interactivo con marcadores.

- **Panel derecho:** Formulario con información detallada del empleado seleccionado.

Marcadores en el mapa:

- **Puntos rojos:** Ubicación actual de los empleados en campo.
- **Líneas azules:** Recorrido completo de la ruta del empleado.
- **Punto verde:** Inicio del recorrido.
- **Punto rojo:** Fin del recorrido.
- **Azul pequeño:** Puntos intermedios del trayecto.

Funcionalidades:

- Doble clic sobre un marcador: centra el mapa y muestra el recorrido histórico del empleado.
- Cálculo automático de duración total del recorrido.
- Centrado automático del mapa en la ruta seleccionada.
- Consulta automática al servidor cada 30 segundos para obtener ubicaciones actualizadas.
- Almacenamiento temporal de ubicaciones en archivo XML y respaldo en memoria.

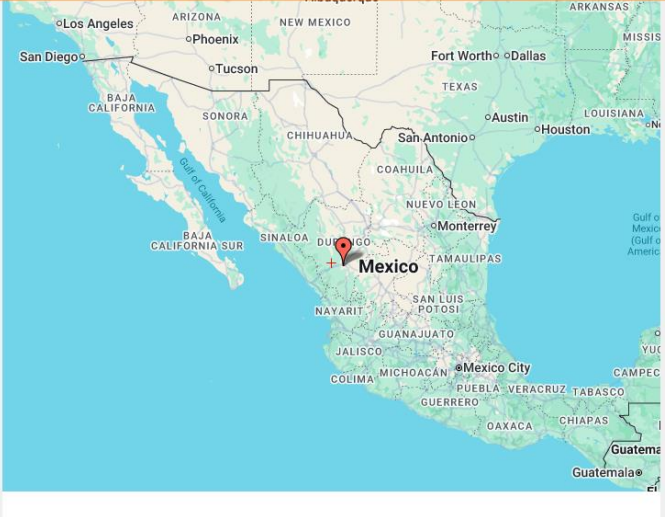

Seguimiento	Información	Estadísticas	Cortes	Administración
Ubicación de personal				✘
Estadísticas actuales	<p>Robles Carrasco Luis Gerardo</p> <p>Cargo: Promotor</p> <p>Ruta: RL1</p> <p>Correo electrónico: luisgroblesc-96@hotmail.com</p> <p>Ubicación: 23.96199, -104.698</p>			
Registros de ubicación	<p>Cientes visitados</p> 			

Ilustración 62. Vista de la ventana “Ubicación de personal” e “Información actual de empleado” en Seguimiento

4.1.1.2 Información actual del empleado

Este formulario consulta, procesa y visualiza las estadísticas de ventas y el desempeño operativo de un empleado específico (ver Ilustración 62). Al abrirse, el sistema:

1. Recibe como parámetros: ruta de ventas asignada, coordenadas geográficas e información complementaria.
2. Selecciona automáticamente al primer encargado de la ruta.
3. Muestra información básica: nombre, usuario, cargo y correo electrónico.
4. Descarga y presenta la fotografía del empleado con recorte circular.

Análisis de visitas:

- Consulta la lista de comercios asignados a la ruta.
- Clasifica las visitas del día en cuatro categorías:
 - Ventas pagadas
 - Ventas a crédito
 - Revisiones pendientes
 - Ventas canceladas
- Despliega gráfico de dona con valores absolutos y porcentajes.

Indicadores clave:

- Visitas realizadas vs. visitas programadas.
- Porcentaje de éxito por tipo de visita.

Análisis de productos:

- Descarga remisiones del día filtradas por empleado.
- Procesa productos vendidos, devoluciones y promociones aplicadas.
- Genera resúmenes por producto y totales globales.
- Presenta gráficos de líneas con:
 - Colores dinámicos según categoría (naranja para ventas, gris para devoluciones, amarillo para promociones).

- Consejos informativos al pasar el cursor.

Sección de totales económicos:

- Alterna entre ingresos por ventas, pérdidas por devoluciones y valor de promociones.
- Botones interactivos para cambiar la visualización.

4.1.1.3 Estadísticas actuales

La ventana de Estadísticas constituye un punto de visualización y análisis de desempeño comercial en tiempo real. Este componente opera como un dashboard ejecutivo automatizado que se actualiza mediante ciclos de sincronización con el servidor, procesando múltiples fuentes de datos para generar representaciones gráficas interactivas y métricas cuantificadas del estado operacional diario.

Para las visitas del día se utiliza un diseño de gráfico de dona para mostrar la distribución de visitas comerciales en tres segmentos:

- **Visitas realizadas en el día correcto:** Segmento en color naranja corporativo.
- **Visitas fuera del día asignado:** Segmento en color amarillo.
- **Visitas pendientes de la meta diaria:** Segmento en color gris neutral.

Cada segmento incluye etiquetas porcentuales calculadas dinámicamente basadas en los totales acumulados.

Para el desglose económico se implementa un gráfico de líneas multipropósito con tres modos de visualización, activables mediante botones en la pantalla:

- **Ventas (Naranja):** Muestra las cantidades correspondientes a ventas realizadas.
- **Devolución (Gris):** Muestra las devoluciones registradas.
- **Promociones (Naranja claro):** Muestra los productos entregados en promoción.

El módulo Circulante procesa los movimientos financieros clasificados en tres categorías operativas, mostrando tres series de líneas superpuestas en el gráfico:

- **"Cobro de venta":** Ingresos por transacciones inmediatas.

- **"Cobranza"**: Recuperación de créditos anteriores.
- **"Gasto"**: Egresos operativos registrados.

Y por último, la vista Ventas realizadas correlaciona los resultados comerciales con las rutas asignadas, implementando cuatro series de líneas que representan las métricas de efectividad por territorio:

- Ventas (naranja)
- Créditos (amarillo)
- Revisiones (gris)
- Canceladas (gris claro)

En la parte inferior de la pantalla se muestra la fecha y hora de la última actualización de los datos. Al costado derecho de esta etiqueta encontrarás un botón para forzar una actualización manual de la información en cualquier momento.

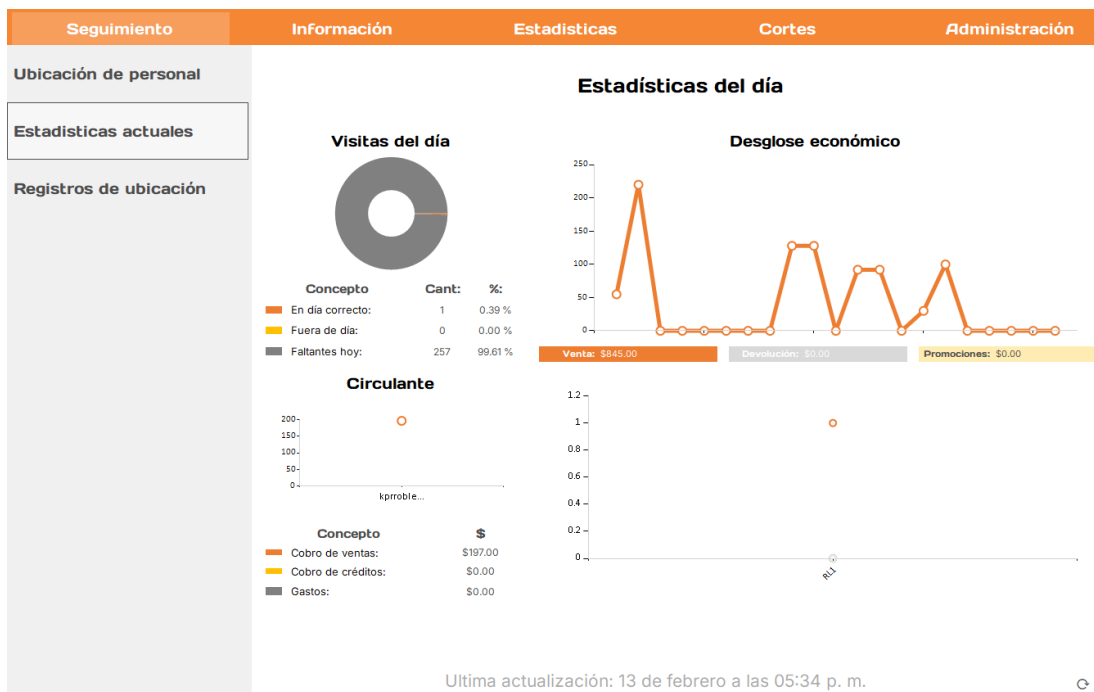


Ilustración 63. Vista de Estadísticas actuales en Seguimiento

4.1.1.4 Registros de ubicación

Este formulario muestra un mapa interactivo con funcionalidades avanzadas de seguimiento de rutas y ubicaciones históricas.

Configuración del mapa:

- Proveedor de imágenes satelitales
- Capas superpuestas para marcadores y rutas.
- Arrastre y zoom con el mouse.

Proceso de consulta:

1. Selecciona fecha y ruta en los controles laterales.
2. El sistema descarga información desde el servidor.
3. Despliega ubicaciones y genera línea de recorrido conectando puntos en secuencia temporal.

Marcadores diferenciados:

- **Verde:** Punto inicial.
- **Rojo:** Punto final.
- **Colores variables según acción del cliente:** cancelada, revisión, venta, crédito.
- **Gris pequeño:** Puntos GPS intermedios.

Información contextual (tooltips):

- Nombre del cliente (cuando aplica).
- Hora de llegada.
- Tiempo de estadía.
- Tipo de acción realizada.
- En puntos GPS: usuario, número de punto y hora de registro.

Controles de navegación:

- Doble clic en marcador: centra mapa y muestra recorrido completo.
- Arrastre con botón izquierdo: navegación libre.
- Rueda del mouse: zoom.

- Centrado automático: ajusta la vista al recorrido seleccionado.

Seguimiento	Información	Estadísticas	Cortes	Administración
Ubicación de personal	Fecha: <input type="text" value="miércoles, 12 de nov"/>	Ruta: <input type="text" value="RL1"/>	<input type="button" value="Buscar"/>	
Estadísticas actuales				
Registros de ubicación				

Ilustración 64. Vista de Registros de ubicación en Seguimiento.

4.1.2 Información

Esta sección constituye el núcleo funcional del sistema, concentrando la gestión de la mayor parte de la información operativa y administrativa. Integra múltiples módulos interrelacionados para el control de personal, catálogo de productos, administración de clientes y análisis financiero.

4.1.2.1 Productos

El formulario de gestión de productos carga automáticamente el catálogo completo de la empresa. Cada fila representa un producto con sus atributos:

- Nombre/descripción
- Cantidad de piezas por empaque



Consejo: En caso de que la empresa maneje ventas por gramaje, se recomienda configurar el número de piezas por empaque en cantidades como 100 o 1000. Esto facilita la conversión y el control de ventas por peso, optimizando la operación y el registro de movimientos.

- Precios de venta (mayoreo, menudeo, especial, rutas foráneas)
- Grupo
- Código de barras
- Incremento



Importante: Este campo es llenado automáticamente, para que el sistema cargue el incremento por productos al realizar las ventas.

- Código de proveedor
- Costo de compra

Visualización:

- Formato monetario en dólares.
- Cantidades sin decimales.
- Incremento con tres decimales.
- Búsqueda en tiempo real por nombre, código de barras, código de proveedor o grupo.
- Vista filtrable (DataView) asignada al DataGridView.

Acciones de los botones:

- **Agregar producto:** Abre formulario modal para alta de nuevos productos.
- **Editar producto:** Precarga datos desde la fila seleccionada (el código de barras no es editable).
- Al guardar, el sistema recarga automáticamente la lista.

- **Número de piezas por empaque:**
Para venta por piezas.
- **Costo del producto:** Valor base para inventario y rentabilidad.
- **Precios de venta:** Captura los precios según las políticas comerciales de la empresa.

Una vez validados todos los campos obligatorios, la información se envía al servidor y el producto queda disponible para su uso operativo.

Ilustración 66. Asistente para agregar productos.

4.4.1.2 Editar producto

La interfaz de edición es similar a la de alta, con las siguientes diferencias:

- Los datos se precargan automáticamente desde la fila seleccionada en el DataGridView.
- El código de barras no es editable.
- La actualización se realiza mediante un endpoint específico del servidor.

4.1.2.2 Proveedores

Este formulario gestiona la información de proveedores de la empresa, incluyendo proveedores externos y líneas de producción internas.

- Filtra por código, razón social, RFC, municipio o entidad federativa. Esto con el fin de encontrar proveedores cuando se trata de una lista amplia.
- Actualización: Botón de refresco para recargar datos desde el servidor.

- Gestión de registros:
 - **Agregar proveedor:** Abre formulario de alta.
 - **Editar proveedor:** Requiere selección previa en la cuadrícula.

Para modificar algún parámetro de los proveedores se tiene que seleccionar para:

- Verificación de selección previa a edición.
- Mensajes emergentes informando resultados de operaciones, cantidad de registros cargados o errores.

	Código Proveedor	Nombre Social	RFC	Código Postal	Municipio	Entidad Federativa	Estado
▶	KR965WPROV0001	Proveedor 1	ROCL960817LI5	34000	Durango	Durango	Activo
*							

Ilustración 67. Vista del catalogo de proveedores.

4.1.2.2.1 Agregar proveedor

Cuando se abre este asistente, el sistema genera automáticamente un código de proveedor con el formato:

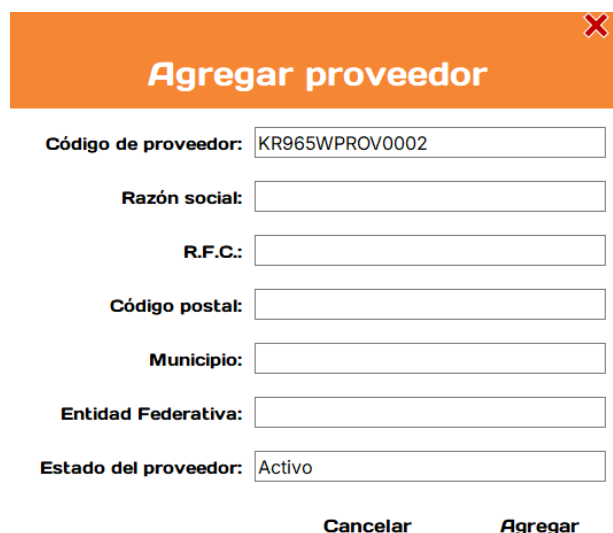
PROV + [Usuario global] + [Consecutivo numérico de 4 dígitos]

Datos requeridos:

- Razón social
- RFC

- Código postal
- Municipio
- Entidad federativa
- Estado del proveedor (activo, inactivo, otro)

Una vez completados y validados los campos, los datos se envían al servidor para su almacenamiento en la base de datos.



Agregar proveedor ✕

Código de proveedor: KR965WPROV0002

Razón social:

R.F.C.:

Código postal:

Municipio:

Entidad Federativa:

Estado del proveedor: Activo

Cancelar Agregar

Ilustración 68: Asistente para agregar proveedores

4.1.2.2.2 Editar proveedor

A diferencia del alta, el sistema utiliza el código del proveedor para consultar y precargar la información actual. Esta ventana permite:

- Permite modificar todos los campos excepto el código de proveedor.
- Al guardar, se valida que ningún campo obligatorio quede vacío y se actualiza la información.

4.1.2.3 Personal

Este formulario permite visualizar, filtrar y gestionar los usuarios del sistema con información detallada de cada empleado. Dentro de los datos que se muestran son:

- Nombre completo
- Correo electrónico
- Cargo
- Permiso (cadena de permisos estructurada)
- Estado de cuenta (Activo, Suspendido, Cancelado)
- Ruta asignada
- CURP

- Licencia de conducción y vigencia

El sistema tiene la facilidad de encontrar empleados por medio de los filtros:

- Por estado de cuenta.
- Por ruta.

Acciones de los botones:

- **Agregar personal:** Abre formulario para registrar nuevos empleados.
- **Editar:** Modifica un usuario existente (requiere selección previa).
- **Refrescar:** Recarga rutas y usuarios desde el servidor.

Usuario	Nombre	Correo	Cargo	Estado Cuenta	Ruta	CURP
			Promotor	Activo	RL1	
			Promotor	Activo	RL2	
			Promotor	Activo	RL3	
			Administrativo	Activo		
			Gerencia	Activo		
			Supervisión	Activo		
				Cancelado		

Ilustración 69. Vista principal de Personal

4.1.2.3.1 Agregar usuario

El formulario organiza la información en secciones:

- Nombre, apellidos, CURP (validación en tiempo real).
- El nombre de usuario se genera automáticamente
- Permite agregar fotografías de los empleados:
- Integración de funciones para capturar fotografías desde cámaras.
- Almacenamiento temporal de imagen cuadrada.

Al seleccionar un cargo, el sistema consulta disponibilidad y asigna permisos predeterminados, además que para facilidad de la empresa, se cuenta con una validación de vigencia de la licencia de conducir mínima de tres meses. Al estar cerca la vigencia registrada, puede notificar para evitar algún problema.

Una vez que todos los campos han sido debidamente llenados, se valida la información y se agrega

4.1.2.3.2 Editar usuario

La estructura visual es casi idéntica al formulario de alta. En caso de una edición, la ventana precarga los datos actuales del empleado desde el objeto recibido. A su vez descarga y muestra la fotografía actual desde el servidor. Los permisos simbólicos (acceso a ventas, supervisor, estadísticas) están vinculados al rol y no pueden modificarse manualmente y se realiza la validación de vigencia de licencia (mínimo tres meses) notificando cuando está próxima a vencer.

Ilustración 70: Vista del asistente para agregar usuarios

Ilustración 71: Asistente para la edición de usuarios.

4.1.2.4 Remisiones

Sistema integral para la gestión y administración de remisiones (comprobantes de venta). Permite consulta, filtrado, visualización y actualización del estado de facturación. Para la consulta de las remisiones, el usuario tiene que seguir los siguientes pasos:

1. El usuario define parámetros (fechas, ruta, estado, texto de búsqueda).
2. El sistema construye un objeto ResumenRequest y lo envía al servidor.
3. Los resultados se despliegan en un DataGridView con formato específico.

The screenshot shows the 'Remisiones' (Remissions) view. At the top, there are five tabs: 'Seguimiento', 'Información', 'Estadísticas', 'Cortes', and 'Administración'. On the left, there is a sidebar menu with the following items: 'Productos', 'Proveedores', 'Personal', 'Remisiones', 'Estructura de rutas y clientes', 'Reportes de supervisión', 'Movimientos de dinero', and 'Promociones'. The main content area is titled 'Remisiones' and contains search filters: 'Buscar:' (text input), 'Ruta:' (dropdown menu with 'Todas'), 'A facturar:' (dropdown menu with 'Todos'), and 'A partir de:' (date picker set to 'domingo, 25 de e'). Below these filters is a large empty rectangular box, likely representing a data table.

Ilustración 72: Vista de Remisiones

En la tabla se mostrarán las siguientes columnas:

- Folio de remisión
- Fecha
- Datos del comercio
- Dirección
- Montos: venta, devolución, promoción, total
- Estado de venta

- Estatus de facturación

Para visualizar más datos de cada remisión, el usuario deberá de dar doble clic en un registro:

- **Ventas pagadas o a crédito:** Se divide la pantalla para en el costado derecho mostrar los detalles de la remisión seleccionada. Una vez ahí, se podrá realizar la actualización del folio de factura abriendo un cuadro de diálogo para capturar o modificar el folio.
- **Solo revisión:** Aquí se visualizan las fotografías capturadas por parte de los promotores y de los supervisores.

Puede ejecutar una búsqueda en tiempo real sobre la cuadrícula por folio, comercio, dirección, folio de factura o estado.

Remisiones

Buscar:
Ruta: Todas ▼

A facturar: Todos ▼

Folio	Fecha de compra	Comercio	Dirección	Venta
KR965WRL1-2...	13/01/2026 13:...			\$230.00
KR965WRL1-2...	12/01/2026 12:...			\$0.00
KR965WRL1-2...	11/01/2026 22:...			\$115.00
KR965WRL1-2...	11/01/2026 22:...			\$55.00
KR965WRL2-...	01/01/2026 23:...			\$598.00
KR965WRL2-...	01/01/2026 23:...			\$0.00
KR965WRL1-2...	31/12/2025 20:...			\$840.00
KR965WRL1-2...	31/12/2025 20:...			\$0.00
KR965WRL1-2...	31/12/2025 20:...			\$0.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$110.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$115.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$115.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$115.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$55.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$115.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$55.00
KR965WRL1-2...	14/12/2025 01:...			\$55.00

Detalle de remisión: ✖

Folio: KR965WRL1-20260111002
 Fecha: 11/01/2026 22:48
 Cliente:
 Dirección: Durango, Durango

Cobro de venta
 Cobro por una venta realizada
MONTO: \$115.00 (Pago: \$115.00, Cambio: \$0.00)
 11/01/2026 22:53 COMPROBANTE: KR965WRL1-2026011100

TOTAL PAGADO: \$115.00
PAGOS REGISTRADOS: 1

Actualizar folio

Ilustración 73. Vista de la ventana remisiones con una remisión abierta para su análisis.

4.1.2.5 Estructura de rutas y clientes

Este formulario integra la visualización y gestión de comercios mediante:

- **Grilla de datos tabular:** Lista de clientes con filtros aplicables.

- **Mapa interactivo:** Representación geográfica sincronizada.

Este formulario permite no solo visualizar los clientes que la empresa tiene y su ubicación, sino que también permite:

- Consultar clientes
- Generar alta y edición de clientes.
- Envío de notificaciones masivas.
- Navegación bidireccional por medio del mapa o por medio de la tabla

Si es necesario filtrar clientes, se pueden aplicar los siguientes filtros:

- Texto libre (nombre, dirección).
- Rutas.
- Días de visita.
- Estado del comercio.

Estructura de rutas y clientes

Buscar: Rutas: Día: Estado:

Clave	Nombre	Calle
S001A01T005		
S001A01T010		
S001A01T015		
S001A01T020		
S001A01T025		
S001A01T030		
S001A01T035		
S001A01T040		
S001A01T045		
S001A01T050		
S001A01T055		
S001A01T060		
S001A01T065		
S001A01T070		

Notificar Editar cliente Agregar cliente

Ilustración 74. Vista a la ventana de Estructura de rutas y clientes

4.1.2.5.1 Información de cliente

Una vez que dimos doble clic en el cliente, se presenta de manera integral la información de un cliente:

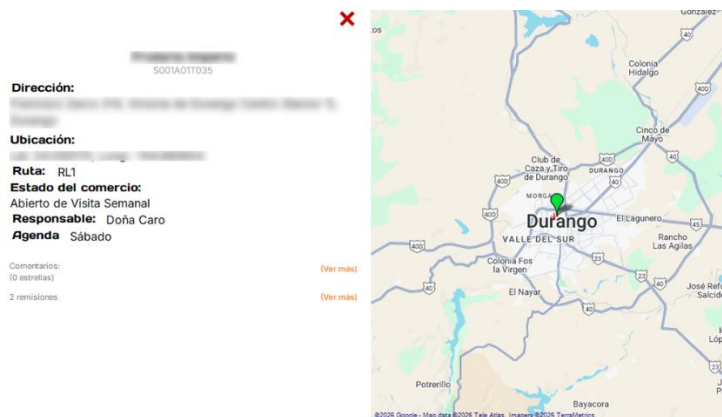


Ilustración 75. Vista de información de cliente (accediendo dando doble clic de un cliente en específico)

- **Datos generales:** Información maestra del comercio (transformación de códigos internos a descripciones legibles).
- **Comentarios y calificaciones:** Historial con autor, contenido, fecha y calificación gráfica (estrellas).
- **Remisiones:** Historial de ventas con indicadores visuales de estado.



Importante: Los campos Comentarios y calificaciones y Remisiones son Secciones expandibles/colapsables para administrar volumen de información.

En el caso de las remisiones, al hacer doble clic en remisión abre detalle completo de la venta.

4.1.2.5.2 Agregar cliente

Formulario diseñado para el alta de nuevos clientes con soporte geoespacial avanzado. Esta ventana integra un mapa interactivo (inicialmente centrado en Ciudad de México), Carga de datos de códigos postales desde la configuración inicial proporcionada por SEPOMEX, y un ajuste más avanzado de estado del cliente, tipos de precio, y selección de rutas para que pueda ser visitado.

En el llenado de información como el nombre del cliente (de la razón social del cliente o de la marca que maneja) y del nombre del encargado, el llenado de la

información de la ubicación del cliente debe de llevar un flujo jerárquico de dirección con base en los siguientes pasos:

- Seleccionar estado.
- Seleccionar municipio.
- Seleccionar código postal.
- Seleccionar asentamiento/colonia.

El botón “Calcular dirección” ejecuta una rutina que permite obtener la ubicación geográfica del cliente a partir de la dirección capturada en el sistema. Para ello, se realiza una consulta a los servicios de geolocalización con base en los datos proporcionados (calle, número, colonia, código postal, municipio y entidad).

Es importante considerar que esta función, a diferencia de la geolocalización obtenida directamente desde dispositivos móviles, puede presentar variaciones o imprecisiones en determinados casos. Estas inconsistencias pueden deberse a:

- Diferencias entre la información oficial de SEPOMEX y los datos utilizados por los servicios de mapas.
- Códigos postales que no coinciden exactamente entre ambas fuentes.
- Clasificación distinta de ciertos lugares, como rancherías, ejidos o poblados, que pueden ser identificados por los servicios de mapas como localidades en lugar de asentamientos.

Agregar nuevo cliente

Folio: S002A01T040

Datos generales

Nombre del comercio: Cliente #2

Nombre del encargado: Luis

Dirección

Calle: Principal Num: 79

Colonia Victoria de Durango Centro (Sector 1) 34000 Durango

Durango

Calcular dirección

Medio de contacto **Rutas** **Agenda de visitas**

Teléfono: 6181000000 RLU Domingo Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado

Precio de mayoreo **Precio de venta** **Folio de cliente**

Precio de mayoreo: Venta, Devolución 315

Cancelar Guardar

Ilustración 76. Vista del asistente para agregar clientes

En caso de que la ubicación calculada no sea precisa, se recomienda verificar los datos capturados o realizar un ajuste manual del punto geográfico.

A diferencia de la app móvil que permite programar solo un día, aquí se pueden seleccionar múltiples días.

4.1.2.5.3 Editar cliente

Comparte la misma estructura visual para la modificación de un usuario, por lo tanto, se puede basar en lo marcado en el punto Agregar cliente.

4.1.2.5.4 Notificación a clientes

El componente para notificar a los clientes permite la composición y envío masivo de mensajes por correo electrónico y/o WhatsApp. Dentro de sus características se encuentran:

- Mostrar el número total de destinatarios calculado previamente.
- Envío de contenido del mensaje y en los casos de correo, un asunto (Campos obligatorios)
- Contador dinámico de caracteres.
- Selección independiente de canales de envío.



Ilustración 77: Ventana para generar una notificación masiva a clientes

4.1.2.6 Reportes de supervisión

Esta ventana permite gestionar y visualizar evaluaciones realizadas por supervisores. La tabla muestra detalles como el nombre del supervisor, supervisado, fecha, hora, la ruta del promotor y la calificación otorgada al promotor en su día.

Cuando el usuario selecciona un reporte en la tabla, el sistema lo marca como elemento activo y, al hacer doble clic, abre un formulario como el mostrado en la ILUSTRACIÓN 0 con la información ampliada del registro seleccionado. Este formulario permite la exportación del reporte a PDF.

Reportes de supervisión

Mostran

	Supervisor	Supervisado	Fecha y Hora	Ruta	Calificación
▶	Robles Carrasco Luis Gerardo		09/08/2025 00:27	RL1	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		09/08/2025 01:10	RL1	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		09/08/2025 20:22	RL1	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		31/12/2025 21:45	RL4	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 18:42	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 18:56	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 18:57	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 18:59	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 19:00	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 19:12	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 19:16	RL2	5.0
	Robles Carrasco Luis Gerardo		01/01/2026 19:24	RL2	5.0

Editar Agregar proveedor

Ilustración 78. Ventana de control de reportes de supervisión.

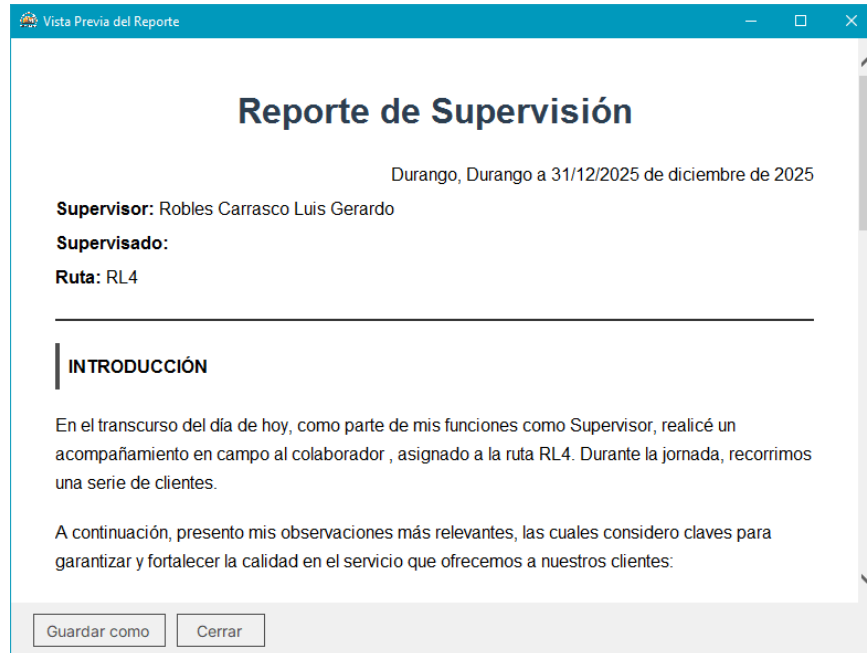


Ilustración 79. Vista previa de un reporte de supervisión

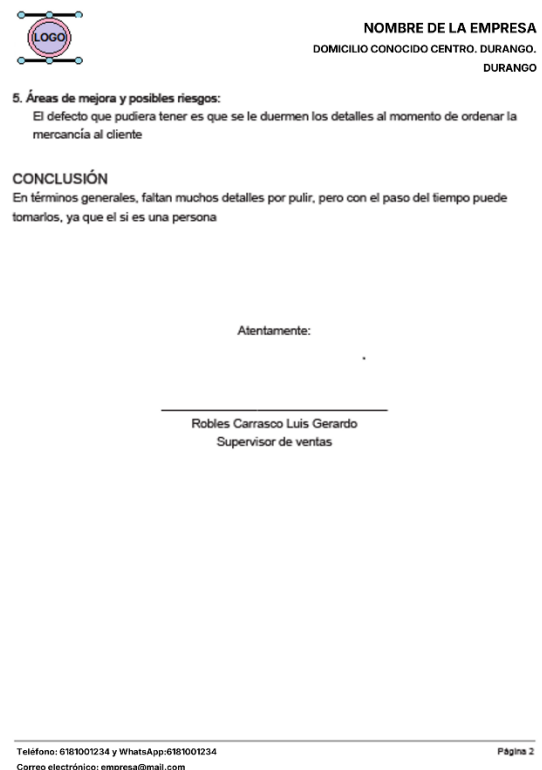
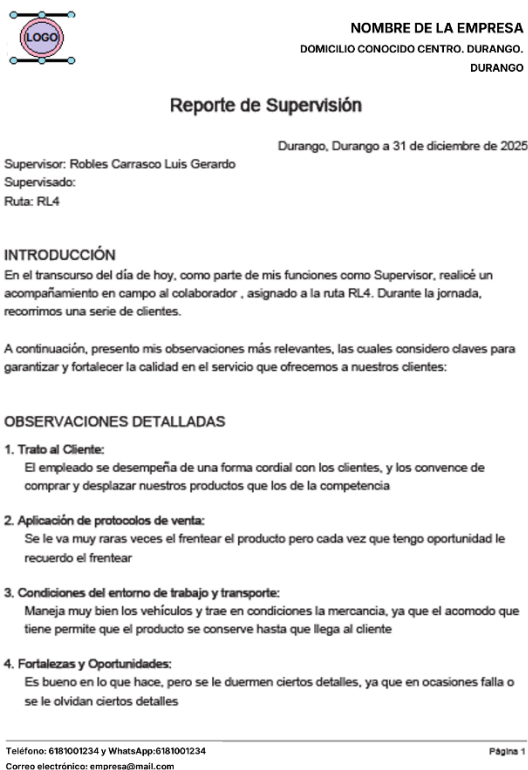


Ilustración 80. Vista de un repor

4.1.2.6 Movimientos de dinero

Esta ventana permite consultar, filtrar y analizar transacciones de ingresos y egresos organizadas por rutas comerciales. Para generar la búsqueda de esta información, el usuario debe elegir un rango de fechas (el sistema predetermina los últimos 30 días). Posterior a esto, deberá seleccionar si se necesitan filtros por movimientos, por rutas y hasta por texto. La ventana genera la búsqueda y el despliegue de resultados en la tabla con las siguientes condiciones.

- Valores positivos: negro.
- Valores negativos: rojo + negrita.
- Cálculo automático de balance (dinero) con color correspondiente.

Seguimiento
Información
Estadísticas
Cortes
Administración

Productos

Proveedores

Personal

Remisiones

Estructura de rutas y clientes

Reportes de supervisión

Movimientos de dinero

Promociones

Movimientos de dinero

Buscar:
 Movimiento: Todos
 A partir de: viernes ,26 de dic

Hasta: domingo ,25 de
 Ruta: Todas

Movimiento	Descripción	Comprobante	Balance	Tipo de pago	Fecha/Hora	Ruta
▸ Cobro de venta	Cobro por una venta realizada	KR965WRL1-202...	\$840.00	01.Efectivo	31/12/2025 08:33 ...	RL1
	Cobranza	KR965WRL1-20251112007	\$30.00	01.Efectivo	31/12/2025 08:37 ...	RL1
	Mantenimiento y repar...	Acelte de motor	-\$90.00	01.Efectivo	31/12/2025 08:37 ...	RL1
	Cobro de venta	Cobro por una venta realizada	\$598.00	01.Efectivo	01/01/2026 11:03 ...	RL2
	Cobranza	KR965WRL1-20251112007	\$218.00	01.Efectivo	01/01/2026 11:03 ...	RL2
	Mantenimiento y repar...	Acelte de motor	-\$107.00	01.Efectivo	01/01/2026 11:04 ...	RL2
	Cobro de venta	Cobro por una venta realizada	\$115.00	01.Efectivo	11/01/2026 10:53 ...	RL1
	Cobro de venta	Cobro por una venta realizada	\$230.00	01.Efectivo	13/01/2026 01:46 ...	RL1
	Viáticos y gastos de via...	acelte	-\$100.00	01.Efectivo	13/01/2026 03:19 ...	RL1
	Cobro de venta	Cobro por una venta realizada	\$197.00	01.Efectivo	19/01/2026 01:03 ...	RL1

Movimientos por ventas:

\$1,980.00

Movimientos por cobranzas:

\$248.00

Movimientos por gastos:

\$287.00

Generar balance

Ilustración 81: Vista de la ventana movimientos de dinero

Y en pie de página tenemos los totales por categoría:

- Ventas ("Movimientos por ventas").
- Cobros ("Movimientos por cobranzas").
- Gastos ("Movimientos por gastos").

Al hacer doble clic en cualquier registro, se abre un formulario de revisión en modo solo lectura.

Y también, esta ventana integra la generación de reportes con parámetros de búsqueda utilizados, con la opción para abrir archivo generado automáticamente.

Ilustración 82. Vista al asistente de visualización de transacciones.

4.1.2.7 Promociones

Esta ventana permite la gestión de promociones comerciales (vigentes o vencidas), donde se cuenta a la mano con la descripción de la promoción, productos requeridos para la aplicación de la misma, monto mínimo, descuento, regalo, tipo de exactitud, vigencia. En dado caso que la promoción este valida o vencida, se cuenta con un formato condicional, el cual marca:

- Rojo en la fecha: promociones vencidas.
- Verde + negrita: descuentos mayores al 50%.

Si el usuario realiza doble clic en promoción, se abre el editor de promociones.

Seguimiento	Información	Estadísticas	Cortes	Administración																																										
Productos	Promociones																																													
Proveedores	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Productos Requeridos</th> <th>Monto Mínimo</th> <th>Descuento</th> <th>Regalo</th> <th>Tipo Exactitud</th> <th>Vigencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>▶ Promoción 10+1</td> <td></td> <td>\$500.00</td> <td>0.00 %</td> <td></td> <td>1</td> <td>31/01/2026</td> </tr> <tr> <td>Promoción 10+1</td> <td></td> <td>\$210.00</td> <td>0.00 %</td> <td></td> <td>1</td> <td>31/01/2026</td> </tr> <tr> <td>Promoción 10+1</td> <td></td> <td>\$210.00</td> <td>0.00 %</td> <td></td> <td>1</td> <td>31/01/2026</td> </tr> <tr> <td>Promoción 10+1</td> <td></td> <td>\$320.00</td> <td>0.00 %</td> <td></td> <td>1</td> <td>31/01/2026</td> </tr> <tr> <td>•</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				Descripción	Productos Requeridos	Monto Mínimo	Descuento	Regalo	Tipo Exactitud	Vigencia	▶ Promoción 10+1		\$500.00	0.00 %		1	31/01/2026	Promoción 10+1		\$210.00	0.00 %		1	31/01/2026	Promoción 10+1		\$210.00	0.00 %		1	31/01/2026	Promoción 10+1		\$320.00	0.00 %		1	31/01/2026	•						
Descripción	Productos Requeridos	Monto Mínimo	Descuento	Regalo	Tipo Exactitud	Vigencia																																								
▶ Promoción 10+1		\$500.00	0.00 %		1	31/01/2026																																								
Promoción 10+1		\$210.00	0.00 %		1	31/01/2026																																								
Promoción 10+1		\$210.00	0.00 %		1	31/01/2026																																								
Promoción 10+1		\$320.00	0.00 %		1	31/01/2026																																								
•																																														
Personal																																														
Remisiones																																														
Estructura de rutas y clientes																																														
Reportes de supervisión																																														
Movimientos de dinero																																														
Promociones																																														
	Agregar promoción																																													

Ilustración 83. Vista a la ventana de promociones

4.1.2.8.1 Agregar promoción

El asistente para agregar promociones, permite de una forma intuitiva crear una nueva promoción para los clientes que se les tenga permitido acceder a las mismas. En el catálogo inicial de productos se puede también filtrar por grupo para una búsqueda ágil. Se pueden seleccionar uno o varios productos. Una vez seleccionado, se pide un monto mínimo. Se recomienda estructurar la promoción completa con las piezas de artículos que debe de contener para establecer este monto mínimo junto con las reglas que debe de tener, y con base en esto, seleccionar la restricción a aplicar.

Posterior a esto se cuenta con un selector que permite seleccionar entre:

- Descuento: Porcentaje > 0% sobre el monto total.
- Regalo: Productos sin costo adicional. Al seleccionar esta modalidad, el selector de descuento se es reemplazado por un catálogo para la selección de productos obsequiados (con filtro por grupo y selección múltiple).

Se puede seleccionar una fecha mínima válida: día actual (no se permiten fechas anteriores).

Agregar promoción

Nombre de la promoción:

Productos con promoción:

Grupo: Todos los grupos

Monto mínimo: \$ 0.00

Vigencia: sábado , 14 de febrero

Descuento:

Restricción: Al menos uno de los produc

Descuento: 0 %

Cancelar Guardar

Ilustración 84. Asistente para agregar promociones

4.1.2.8.2 Editar promoción

Reutiliza estructura y validaciones del módulo de alta. Opera en modo edición con campos precargados sin generar duplicados (actualiza el registro existente).

4.1.3 Estadísticas

Esta ventana permite la obtención, análisis e interpretación estadística de información relacionada con ventas, rutas, usuarios, productos y visitas, dentro de un período definido por el usuario.

Al inicializarse, el sistema establece de manera predeterminada una consulta correspondiente a los últimos siete días, con el fin de facilitar un análisis inmediato. No obstante, el usuario puede modificar este rango mediante los siguientes controles:

- Fecha de inicio
- Fecha de fin
- Botón “Filtrar”

Una vez ejecutada la búsqueda, el sistema inicia el proceso de descarga de información desde el servidor. Durante este proceso, se muestra una barra de progreso que indica el avance de la descarga día por día, proporcionando retroalimentación visual sobre el estado de la operación.

Internamente, los datos obtenidos se almacenan en una lista interna, lo que permite su posterior procesamiento y consolidación. Posteriormente, mediante los botones ubicados en la barra superior, el usuario puede acceder a las distintas categorías de estadísticas, cada una organizada según el tipo de análisis requerido.



Ilustración 85. Vista principal de la ventana para consultar las estadísticas de ventas.

4.1.3.1 Resumen general

Esta opción que se accede por defecto, consolidada del desempeño general del período por medio de las siguientes tarjetas informativas:

- Ventas totales.
- Número de productos únicos.
- Total de remisiones.
- Promedio diario de ventas.
- Total de visitas.
- Egresos.

- Mejor día del período.
- Porcentaje de crecimiento.

Cuenta con varios gráficos, tales como:

- Resultados de visitas (Venta, Crédito, Revisión, Cancelado) por medio de un gráfico de dona:
- Evolución de ventas, devoluciones y promociones por medio de un gráfico de líneas múltiples:

Y una tabla con un resumen financiero por día con datos de ventas, devoluciones, porcentaje de éxito y otros indicadores.

4.1.3.2 Productos y artículos

Muestra un análisis detallado de productos, ya sea por artículos (volumen) o por dinero" (valor monetario) de los productos, ordenados de mayor a menor. Estos gráficos muestran:

- La evolución de productos con mayor movimiento.
- Top 10 productos por volumen de ventas.
- Distribución de ventas por grupo de productos.

Adema de ofrecer en el grafico principal un análisis por producto en Ventas, Devoluciones y Promociones.

4.1.3.3 Rutas y usuarios

Marca la evaluación del desempeño operativo de los usuarios, las rutas, rendimiento promedio y las ventas totales. Todo esto gracias a:

- Gráfico de barras apiladas: distribución de ventas por ruta.
- Pestañas con tablas detalladas de usuarios y rutas.
- Destacado de mejores desempeños.

4.1.3.4 Visitas y comercios

Por último, ofrece un análisis del comportamiento de visitas comerciales, donde se descarga información de comercios para un posterior cálculo de cumplimiento de visitas programadas. Como entrada, se muestran unas tarjetas con la siguiente información.

- Total clientes
- Rutas activas
- Con contacto
- Cumplimiento

Esto con el fin de tener a la mano la información más concreta de la situación de atención a clientes. Posterior a esto se ofrecen gráficos que muestran datos sobre:

- Cumplimiento de visitas por ruta.
- Promedio de venta por ruta.
- Frecuencia de visitas por día.
- Resultados de visitas (gráfico de dona).

4.1.4 Cortes

Este control que es uno de los más importantes tiene como objetivo la gestión integral del cierre diario del promotor, integrando:

- Control de inventario con conciliación entre inventario teórico (sistema) e inventario físico.
- Gestión de tesorería con múltiples métodos de pago (claves SAT).
- Visualización de métricas y estadísticas de ventas.
- Generación de reportes en formato PDF.

Para llegar a esto, el sistema descarga y prepara la información necesaria para análisis y conciliación. Dentro de los controles que se ofrecen es la ejecución de procesos automáticos que recalculan los valores fundamentales del corte:

- **Existencia final teórica:** Determinada mediante ecuaciones de control de inventarios. Representa el inventario ideal que el promotor debería presentar al cierre.
- **Valor ideal de ventas percibidas:** Estimación del volumen de ventas que el promotor auditado debería reflejar en su corte, considerando movimientos reales de inventario.
- **Diferencias de inventario:**
 - Productos que el promotor debería tener físicamente vs. lo reportado.
 - Corresponden a artículos dados de salida por la empresa, generalmente por ventas no reportadas o no clasificadas como productos perdidos.
 - Se resaltan visualmente:
 - **Naranja:** Excedentes.
 - **Rojo:** Faltantes.

También se procede a considerar todos los ingresos del promotor, independientemente del método de pago (Efectivo, cheque, transferencia electrónica, tarjeta de crédito, tarjeta de débito, entre otros). Considera el fondo de caja, el cual es otorgado por la empresa al trabajador, exclusivamente en efectivo para dar cambio a los clientes. Este es registrado en el sistema por usuarios con rol Administración o Gerencia.

En el caso del efectivo, se realiza la captura de cada billete o moneda por su denominación, se multiplica por su valor y este resultado se suma para generar la percepción económica del corte en efectivo.

Por último se suman por tipo de ingreso o egreso agrupada según sea el método de pago de la misma, y de aquí se obtiene el **Total a liquidar**, mientras que la sumatoria por tipo de ingreso o egreso agrupada según sea el método de pago de la misma descartando al de efectivo, y en vez de esto se contempla el total liquidado en efectivo, en este caso se considera **Total liquidado**, la resta de estas cantidades devuelve una diferencia, misma que es contemplada como **Diferencia económica**.

Ahora vamos a explicar la parte del inventario. En esta vista se muestran de manera detallada los siguientes datos:

- Código de barras del producto
- Descripción del producto
- Existencia inicial
- Solicitud de carga
- Carga hecha
- Conteo de producto vendido contabilizado por el sistema (Venta sistema)
- Conteo de producto vendido calculado con base en la Ecuación 1 (Venta final)
- Total de la venta (cantidad monetaria)
- Devoluciones contabilizadas por el sistema
- Devoluciones físicas realizadas por el promotor a la empresa
- Productos en promoción contabilizados por el sistema
- Productos en promoción
- Inventario final calculado por el sistema (Ecuación 2)
- Inventario final real ingresado por el usuario
- Diferencias de inventario resultantes
- Cálculo del valor de la diferencia de inventario (Ecuación 3)

$$VS^1 = EI^2 + CH^3 - EFR^4 + DS^5 - DR^6 - PS^7 \quad \text{Ecuación 1}$$

$$EFS^8 = EI + CH - VS + DS - DR - PS \quad \text{Ecuación 2}$$

$$DI^9 = EFS - EFR \quad \text{Ecuación 3}$$

Como se muestra en la Ecuación 1, el volumen de artículos vendidos (*VS*) se determina a partir de los movimientos reales de inventario registrados durante la jornada del promotor.

¹ Siglas de Venta del sistema

² Siglas de Existencia inicial

³ Siglas de Carga hecha o la carga que la empresa entrego al promotor

⁴ Siglas de la Existencia final o con el inventario final del promotor

⁵ Siglas de Devolución contabilizada del sistema

⁶ Siglas de la Devolución física real que va a realizar el promotor a la empresa

⁷ Siglas de los artículos en promoción registrados por el sistema

⁸ Siglas de la Existencia final calculada por el sistema

⁹ Siglas de Diferencia de inventario

El cálculo parte del inventario inicial (*EI*), el cual corresponde al inventario final del día anterior, al que se le suma la carga entregada por la empresa (*CH*) para la operación del día.

Posteriormente:

- Se resta el inventario final real (*EFR*), correspondiente al conteo físico capturado por el usuario al cierre de la jornada.
- Se suman las devoluciones realizadas por los clientes (*DS*), considerando que dichos productos regresan al inventario disponible.
- Se restan las devoluciones efectuadas por el promotor a la empresa (*DR*), ya que representan salidas definitivas de inventario.
- Se restan los productos entregados en promoción (*PS*), debido a que constituyen salidas de inventario sin generar ingreso por venta.
- El resultado de esta operación corresponde al total de artículos vendidos recalculados (*VS*), el cual permite contrastar las ventas registradas por el sistema contra las ventas implícitas derivadas del inventario físico real, facilitando la detección de inconsistencias operativas o desviaciones en el control de inventarios.

Como se muestra en la Ecuación 2, se considera que el promotor inicia su jornada con un inventario inicial (*EI*), el cual corresponde al inventario final del día anterior. A este se le suma la carga entregada por la empresa para el desarrollo de su labor (*CH*).

Posteriormente:

- Se restan los artículos vendidos y contabilizados por el sistema (*VS*).
- Se suman las devoluciones realizadas por los clientes, bajo el supuesto de que los productos se encuentran en condiciones óptimas para su redistribución (*DS*).
- Se restan las devoluciones efectuadas por el promotor a la empresa (*DR*).
- Se suman los productos entregados en promoción (*PS*).
- El resultado de esta operación corresponde al inventario final calculado (*EFS*)

La diferencia de inventarios, definida mediante la Ecuación 3, se obtiene restando el inventario final real (capturado por el usuario) al inventario final ideal calculado por el sistema. El resultado se multiplica por el precio base de mayoreo configurado en la cuenta del usuario, permitiendo cuantificar el impacto económico de la diferencia.

Aquí según sea la forma de tratar las diferencias de inventario por parte de la empresa, se manejan dos modos:

- **Sumatoria neta:** Se suman todas las cantidades y se permite la compensación
- **Sumatoria bruta:** Se suman todas las cantidades como valores absolutos (sean cantidades negativas o positivas se consideran positivas, lo que no permite la compensación)

Si se llega a detectar que hubo un error al capturar algo en el inventario, se permite la modificación de datos por medio del botón Editar, este a su vez habilita la modificación de registros. Sus indicadores visuales son:

- Campos editables resaltados.
- Fondo de las celdas cambia a amarillo claro.
- Botón "Editar" se deshabilita.
- Botón "Guardar" se activa.

Los campos que son modificables son:

- Ventas reales.
- Devoluciones reales.
- Promociones reales.
- Existencia final real.
- Cantidades solicitadas y cargadas.

Y como lo habíamos mencionado anteriormente, las validaciones son en tiempo real, por lo tanto cualquier cambio detona recálculo automático de inventarios y diferencias.



Importante: Las modificaciones se podrán realizar siempre y cuando no se cierre el corte. Esto quiere decir que hasta que no se concluya la conciliación entre la administración y/o gerencia y el promotor. Una vez que se cierre, las modificaciones ya no serán permisibles.

También se permite la modificación de los montos de efectivo, esto se realiza haciendo doble clic sobre montos de billetes/monedas, esto abrirá una ventana emergente para captura de nuevo valor y una vez aceptada la modificación se procede con un recalcu automático de totales.

Con el fin de tener una vista más clara, se incluyen paneles expandibles. Estos son más notorios en la conciliación económica. Esto con el fin de mostrar solo métodos con valores, y si es necesario mostrar todos los métodos (incluyendo los que está en cero) y si no son necesarios, ocultar el desglose para una vista compacta.

Una vez que hay una conciliación clara y que no hay diferencias de inventario y diferencias de liquidez, integradas en resultado final, se puede proceder al cierre de corte por medio del botón "Cerrar / Pactar Corte". Una vez seleccionado:

- El sistema valida que no exista corte generado para el día siguiente.
- Guarda definitivamente toda la información.
- Marca el corte como cerrado.
- Bloquea cualquier modificación futura.
- Genera el inventario inicial del día siguiente: Basado en el inventario final real y la tesorería de apertura con valores en cero.

También cuenta con un botón para generar el corte en PDF (por si es necesario generar un respaldo de pacto en físico por medio de firma). Esto se genera dando clic al botón "Generar PDF". Abrirá un cuadro de dialogo que pide una solicitud de ubicación de guardado y un nombre sugerido basado en fecha y hora.

Seguimiento Información Estadísticas Cortes Administración

Corte de ventas

Corte: Lunes, 22 de septiembre

Código Barras	Descripción	Existencia Inicial	Solicitud Carga	Carga Fecha	Venta Sistema	Venta Final	Total Venta	Devolución Sistema	Devolución Final	Promoción Sistema	remoción	Existencia Final (Sistema)	Existencia Final (Real)	Diferencia Inventario
750302147221		4.00	0.00	0.00	1.00	1.00	\$35.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	5.00	0
750302147222		28.00	0.00	0.00	4.00	4.00	\$229.20	0.00	0.00	0.00	0.00	24.00	24.00	0
750302147223		10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00	10.00	0
750302147224		5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	5.00	0
750302147225		6.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.00	6.00	0
750302147226		9.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9.00	9.00	0
750302147227		3.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.00	3.00	0
750302147228		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0
750302147229		5.00	0.00	0.00	2.00	2.00	\$128.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.00	3.00	0
750302147230		8.00	0.00	0.00	2.00	2.00	\$128.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.00	7.00	0
750302147231		7.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.00	7.00	0
750302147232		8.00	0.00	0.00	4.00	4.00	\$92.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	5.00	0
750302147233		14.00	0.00	0.00	4.00	4.00	\$92.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00	10.00	0
750302147234		10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00	10.00	0
750302147235		68.00	0.00	0.00	3.00	3.00	\$30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	65.00	65.00	0
750302147236		93.00	0.00	0.00	10.00	10.00	\$160.00	0.00	0.00	0.00	0.00	80.00	80.00	0
750302147237		30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	30.00	30.00	0
750302147238		42.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	42.00	42.00	0
750302147239		12.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12.00	12.00	0
750302147240		13.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	13.00	0
750302147241		15.00	0.00	0.00	0.00	0.00	\$0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15.00	15.00	0

Recalcular corte Consolidar corte Editar

Reporte de resultados

Cumplimiento de ruta: **8.70 %**

Cientes visitados **4** Visitas realizadas **617**



Concepto	Cant:	%:	Concepto	Cant:	%:
En día correcto	4	8.70 %	Ventas pagadas:	617	73.02 %
Fuera de día:	0	0.00 %	Ventas a crédito:	228	26.98 %
Faltantes hoy:	42	91.30 %	Ventas canceladas:	0	0.00 %
			Vueltas a revisión:	0	0.00 %

Distancia recorrida: 0.00 km

Conciliación

Fondo de caja (cambio inicial): **\$0.00**

Ventas realizadas: **\$845.00**

Ventas de contado: **\$617.00**

Folio: KR955WRL1-20250922001 Cliente: Dirección: Colonia Esperanza, Durango, Durango
 Venta: \$459.00 Devolución: \$0.00 Promoción: \$0.00
 Total: \$459.00 Estado: PAGADA

Folio: KR955WRL1-20250922002 Cliente: Dirección: Colonia Victoria en Durango Centro (Sector 2), Durango, Durango
 Venta: \$158.00 Devolución: \$0.00 Promoción: \$0.00
 Total: \$158.00 Estado: PAGADA

Ventas a crédito: **\$228.00**

Folio: KR955WRL1-20250922003 Cliente: Dirección: Colonia Victoria en Durango Centro (Sector 2), Durango, Durango
 Venta: \$128.00 Devolución: \$0.00 Promoción: \$0.00
 Total: \$128.00 Estado: CREDITO

Folio: KR955WRL1-20250922004 Cliente: Dirección: Colonia Victoria en Durango Centro (Sector 2), Durango, Durango
 Venta: \$100.00 Devolución: \$0.00 Promoción: \$0.00
 Total: \$100.00 Estado: CREDITO

Gastos: **\$250.00**

Título: Mantenimiento y reparaciones Descripción: Gasolina Egresos: \$250.00 Fecha: 22/09/2025 14:47:38 a. m. | Comprobante: KR955WRL1-20250922025

Cobros de cuentas por cobrar (ventas a crédito anteriores): **\$0.00**

Total a liquidar: **\$367.00**

Concepto:	Ingresos	Egresos
	\$617.00	\$250.00

Cobro de venta **\$ 459.00 \$ 0.00**
 Cobro por una venta realizada
 01, Efectivo
 Comp: KR955WRL1-20250922001 22/09/2025 14:44:42 a. m.

Cobro de venta **\$ 158.00 \$ 0.00**
 Cobro por una venta realizada
 01, Efectivo
 Comp: KR955WRL1-20250922002 22/09/2025 14:45:27 a. m.

Mantenimiento y reparaciones **\$ 0.00 \$ 250.00**
 Descripción: Gasolina
 01, Efectivo
 Comp: KR955WRL1-20250922025 22/09/2025 14:47:38 a. m.

Total liquidado: **\$365.00**

Diferencia de liquidación: Valor asenhu **\$2.00**

Diferencia económica: **\$2.00**
 Por diferencia de inventarios: **\$0.00**

Guardar como PDF

Ilustración 86. Vista completa de ejemplo de un corte.

4.1.5 Administración

Esta opción permite abrir todos los parámetros para tener administrados los parámetros tanto de la aplicación de escritorio, como de la aplicación móvil.

4.1.5.1 Financieros

Esta configuración permite marcar los parámetros de administración financiera para la gestión de tipos de egresos organizados jerárquicamente. Cuenta con una estructura jerárquica de dos niveles:

- **Grupos (Nivel 1):**
 - Fondo gris claro.
 - Tipografía en negrita.
 - Claves numéricas en múltiplos de 1000 (1000, 2000, etc.).
- **Subgrupos (Nivel 2):**
 - Sangría notoria.
 - Fondo blanco.
 - Tipografía regular.
 - Claves consecutivas dentro del rango del grupo padre (ej. 1001, 1002).

Seguimiento	Información	Estadísticas	Cortes	Administración
Financieros				
Financieros	Financieros			
Resumen de ventas	1000.0 Costo de productos	Eliminar	Editar	Oculto
Configuración de aplicación	1001.0 Compra de producto	Eliminar	Editar	Oculto
	1002.0 Transporte y logística de productos	Eliminar	Editar	Oculto
	1003.0 Manipulación y descarga	Eliminar	Editar	Oculto
	1004.0 Seguros de transporte	Eliminar	Editar	Oculto
	1005.0 Almacenaje y manejo de inventarios	Eliminar	Editar	Oculto
	+ Agregar Subgrupo			
	2000.0 Gastos operativos	Eliminar	Editar	Oculto
	2001.0 Salarios y beneficios del personal	Eliminar	Editar	Oculto
	2002.0 Servicios públicos	Eliminar	Editar	Oculto
	2003.0 Mantenimiento y reparaciones	Eliminar	Editar	Visible
	2004.0 Seguros	Eliminar	Editar	Oculto
	2005.0 Viáticos y gastos de viaje	Eliminar	Editar	Visible
	Agregar gasto			

Ilustración 87. Vista principal a la ventana de Financieros.

Cada elemento cuenta con un panel personalizado con sus propiedades:

- Etiquetas con clave numérica y nombre del egreso.
- Indicador visual de visibilidad para promotores.
- Botones de acción:
 - Editar: Color amarillo.
 - Eliminar: Color naranja.
- Botón "+ Agregar Subgrupo" insertado automáticamente entre grupos y subgrupos.

A su vez permite registrar gastos propios de los administradores, por medio del botón "Agregar gasto".

Ilustración 88. Asistente para agregar grupos de gastos.

Ilustración 89. Asistente para agregar gastos

4.1.5.2 Resumen de ventas

La ventana habilitada para visualizar los resúmenes de ventas tiene la función de ser una herramienta de análisis para realizar comparativas u obtener resúmenes para áreas administrativas. Para esto se selecciona el promotor a revisar y se selecciona el rango de fechas para generar el resumen. Una vez seleccionado el botón de búsqueda (ícono de lupa) nos muestra una interfaz tabular (estilo hoja de cálculo) con detalles por categoría del promotor. Entre los campos que entrega están:

- Mercancía movida (ventas contado + crédito).
- Venta total.
- Devoluciones.
- Promociones.

- Conciliación financiera diaria.
- Liquidación.
- Diferencias.

También esta ventana cuenta con la posibilidad de exportar los datos a un archivo de Excel con las siguientes características:

- Formato profesional y estructurado.
- Encabezado con período y promotor seleccionado.
- Resumen general.
- Formato condicional:
 - Colores diferenciados para valores positivos/negativos.
 - Resaltado de totales y subtotales.
 - Ajuste automático de ancho de columnas.
 - Bordes para legibilidad.
- Archivo generado con atributo **solo lectura** (previene modificaciones accidentales).

Resumen de ventas

Ruta: Robles C ▼ A partir de: viernes , 19 de ▼ Hasta: jueves , 25 de :▼ 🔍

Diferencia Total: -\$295.00 Días con datos: 7 Total Cortes: 7

ESTADÍSTICAS	vie. 19 sep.	sáb. 20 sep.	dom. 21 sep.	lun. 22 sep.	mar. 23 sep.	mié. 24 sep.	jue. 25 sep.
Mercancía movida	\$0.00	\$4,014.00	\$1,357.00	\$845.00	\$845.00	\$845.00	\$845.00
Venta total	\$0.00	\$4,185.00	\$1,412.00	\$845.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Devolución	\$0.00	\$171.00	\$55.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Promociones	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Conciliación	\$0.00	\$3,393.00	\$605.00	\$367.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Cambio inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Percepción	\$0.00	\$4,014.00	\$1,357.00	\$845.00	\$845.00	\$845.00	\$845.00
Créditos	\$0.00	\$330.00	\$552.00	\$228.00	\$228.00	\$228.00	\$228.00
Cobranzas	\$0.00	\$9.00	\$100.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos	\$0.00	\$300.00	\$300.00	\$250.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Liquidación	\$0.00	\$3,690.00	\$605.00	\$365.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Diferencias de liquidación	\$0.00	-\$297.00	\$0.00	\$2.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

Guardar Cerrar

Ilustración 90

4.1.5.3 Configuración de aplicación

Esta ventana funge como un panel de control centralizado para configuración de propiedades operativas de la aplicación de escritorio y aplicación móvil. Esta venta cuenta con un menú principal, mismo que marca las propiedades modificables de las aplicaciones y si hacemos clic en alguna opción se abrirá una ventana al costado derecho que muestra el formulario con las propiedades a adaptar o revisar.

Configuración de aplicaciones








	Logotipo
	Parámetros de devolución
	Metodos de pago
	Grupos de productos
	Acerca de la aplicación
	Configuración de sectores
	Política de privacidad

Ilustración 91

4.1.5.3.1 Logotipo

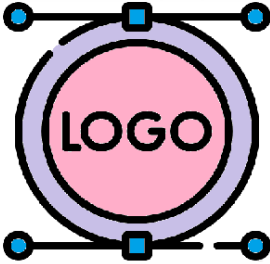
Permite personalizar la identidad visual del sistema con base al logotipo del cliente. En este caso el sistema exige dos vistas:


- **Logotipo general:** Se muestra en aplicaciones de escritorio y móviles.
- **Logotipo monocromático (escala de grises):** Se imprime en tickets térmicos (mejor contraste y legibilidad).

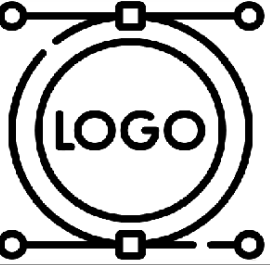
En ambos casos, se puede actualizar el logotipo por medio de los botones:


- **Botón "Actualizar el logotipo general":** Actualiza la vista del logotipo general
- **Botón "Actualizar el logotipo monocromático":** Actualiza la vista del logotipo que es impreso en tickets térmicos

Carga de logotipo



 Actualizar el logotipo general



 Actualizar el logotipo monocromático

Alto del logotipo: px

Ilustración 92

En el caso de los tickets se puede adaptar el tamaño de los mismos. Para esto el asistente cuenta con la propiedad "Alto del logotipo", misma que puede ir de un mínimo de 50 pixeles a un máximo de 450. Esta propiedad se verá reflejada al siguiente día de haber sido modificada.



Importante: Una vez reemplazado, no es posible recuperar el logotipo anterior. Verifica cuidadosamente los archivos antes de confirmar.

Una vez que está de acuerdo en los parámetros modificados se puede seleccionar el botón "Guardar" para que los cambios sean generados.

En caso de solo haber entrado para visualizar los iconos agregados, se puede proceder a presionar el botón "Cancelar".

4.1.5.3.2 Parámetros de devolución

Define el catálogo de causales de devolución disponible para promotores.

Si usted desea agregar una causal de devolución para que los promotores puedan ligar a los productos devueltos:

1. Seleccione "Agregar".
2. Capture la nueva causal en cuadro de diálogo.
3. Presionar "Guardar" para agregarla en la lista.

Si usted desea eliminar causal, puede ser posible haciendo clic en botón rojo con ícono "X" (derecha del elemento).

Carga de logotipo

Caducado	X
Hongo verde	X
Hongo blanco	X
Sarazo	X
Duro	X
Abandono	X
Embase roto	X
No etiquetado	X

Agregar

Guardar

Cancelar

Ilustración 93

Una vez que ha terminado de agregar o eliminar las causales de devolución, se da clic en “Guardar” para finalizar la edición, de lo contrario, solo se selecciona "Cerrar" para salir.

4.1.5.3.3 Métodos de pago

Este control permite limitar el catálogo de métodos de pago a los promotores para facilitar el trabajo de los mismo evitando confusiones en los mismos. Para la modificación de visualización de los mismos se implementan botones a modo de interruptores (activar/desactivar) a la derecha de cada método.



Importante: El único método de pago que se mantendrá activo siempre será el de pago en efectivo (01). Por eso es que se tinta de color verde.

Configuración de Métodos de Pago

01. Efectivo	ON
02. Cheque nominativo	ON
03. Transferencia electrónica de fondos	ON
04. Tarjeta de crédito	ON
05. Monedero electrónico	OFF
06. Dinero electrónico	OFF
08. Vales de despensa	OFF

Guardar

Cancelar

Ilustración 94. Ventana para la configuración de los metodos de pago accesibles por los promotores.

Una vez que ha terminado de activar o desactivar métodos de pago, se da clic en “Guardar” para finalizar la edición, de lo contrario, solo se selecciona "Cerrar" para salir.

4.1.5.3.4 Grupo de productos

Define el catálogo de grupos para agrupar los productos del catálogo.

Si usted desea agregar un nuevo grupo por una ampliación al catálogo:

4. Seleccione "Agregar".
5. Capture el nuevo grupo.
6. Presionar "Guardar" para agregarla en la lista.

Si usted desea eliminar un grupo, puede ser posible haciendo clic en botón rojo con ícono "X" (derecha del elemento).

Una vez que ha terminado de agregar o eliminar los grupos de productos, se da clic en "Guardar" para finalizar la edición, de lo contrario, solo se selecciona "Cerrar" para salir.

Gestión de Grupos de Productos	
Pan	✕
Galleta	✕
Lacteos	✕
Botana	✕
Tostada	✕
Confiteria	✕

Agregar
Guardar
Cancelar

Ilustración 95. Ventana del asistente de grupos para productos.

4.1.5.3.5 Política de Privacidad

Muestra la Política de Privacidad oficial del sistema City Sales, permitiendo su consulta en cualquier momento.



Bienvenido a CitySales

Política de privacidad

Aviso de Privacidad

Responsable del tratamiento de los datos personales:
La empresa Comercializadora ROCA, con domicilio en Calle 5 de mayo Numero 140 Loc. El Nayar Durango, Dgo., es responsable de la recolección y tratamiento de los datos personales que nos proporcione a través de nuestra aplicación "City Sales®" (en adelante, "la aplicación").

Datos personales que recolectamos:
Con el fin de brindarle un mejor servicio y mejorar la experiencia de uso de nuestra aplicación, recopilamos los siguientes datos personales:
Acceso a ubicación: Recopilamos datos de su ubicación geográfica en tiempo real mientras utiliza nuestra aplicación. Estos datos son necesarios para ofrecerle servicios basados en su ubicación del dispositivo actual.
Micrófono y cámara: Accedemos al micrófono y la cámara

Aceptar

Ilustración 96. Vista de la política de privacidad.

4.1.5.3.6 Configuración de sectores

Con base en la base de datos proporcionados por el Servicio Postal Mexicano (SEPOMEX), Permite asignar un orden o valor de visita bajo el esquema de orden de visita por sector, asentamiento y cliente (este último no incluido). Una vez que se tiene a la mano el archivo (ya sea recortado o completo) de los asentamientos registrados en los archivos de SEPOMEX, esta sección permite:

- Facilitar el control preciso y ordenado de asentamientos.
- Mejorar la planeación de rutas y visitas.

También ofrece la facilidad de contar los clientes que cuenta cada asentamiento, esto gracias al botón “Contar coincidencia”, que descarga la lista de clientes y cuenta cuantos clientes están en un asentamiento definido. Esto facilita que las estructuras de rutas se adecuen a tiempos que pueden ser visitables por los promotores y estructurar rutas más reales a repartos aleatorios por zonas.

Una vez que las estructuras se hayan modificado de forma exitosa se da clic en Guardar para cerrar.

4.1.5.3.7 Acerca de la aplicación

Muestra información relevante sobre la versión de escritorio instalada, incluyendo datos de identificación y control del sistema.

Configuración de asentamientos

Filtrar: Total de registros: 7050

	d codiao	d asenta	d tipo asen	D mndio	d e ^
▶	34000	Victoria de ...	Colonia	Durango	Dur
	34000	Victoria de ...	Colonia	Durango	Dur
	34000	Dionisio Gal...	Colonia	Durango	Dur
	34000	Luis Gómez...	Colonia	Durango	Dur
	34000	Rinconada ...	Fraccionam...	Durango	Dur
	34000	Herrera Ley...	Fraccionam...	Durango	Dur
	34000	Privada del...	Fraccionam...	Durango	Dur
	34010	Héctor May...	Colonia	Durango	Dur
	34010	José López...	Colonia	Durango	Dur
	34010	Morga	Colonia	Durango	Dur
	34010	Valentín Gó...	Colonia	Durango	Dur
	34010	Minero Nap...	Fraccionam...	Durango	Dur
	34014	Las Palmas	Colonia	Durango	Dur
	34014	Juan Salazar	Colonia	Durango	Dur
	34014	Palma Alta	Colonia	Durango	Dur
	34014	Paseo de la...	Colonia	Durango	Dur
	34014	Revolución ...	Colonia	Durango	Dur
	34014	Bajo Dorado	Colonia	Durango	Dur
	34014	Ernesto Ch...	Colonia	Durango	Dur

< >

Contar clientes Guardar

Ilustración 97. Vista de la configuración de sectores y asentamientos

Acerca de la Aplicación



Acerca de CitySales

CitySales es una aplicación diseñada para optimizar procesos de venta. Nuestro enfoque es brindar una experiencia ágil, segura y confiable tanto para vendedores, clientes como para administradores.

Compatible con:

- Windows

Versión de la aplicación:

1.0.0.0

Última actualización:

27/11/2025 19:30

¿Tienes dudas o necesitas ayuda?

[Contáctanos](#)

Cerrar

Ilustración 98. Vista de Acerca de la aplicación.

SECCIÓN 5: Solución de problemas comunes

Problema: *"No puedo hacer ventas"*

Solución:

- Verifica que tengas GPS activado
- Asegúrate de estar a menos de 25 metros del cliente

Problema: *"La impresora no imprime"*

Solución:

- Verifica que esté encendida y con papel
- Revisa conexión Bluetooth
- Reconfigura dirección MAC

Problema: *"La app se traba"*

Solución:

- Reinicia tu dispositivo
- Verifica que tengas espacio de almacenamiento
- Verifica que tengas suficiente memoria RAM

Problema: *"No veo mi ruta del día"*

Solución:

- Verifica que hayas sincronizado
- Contacta a tu superior para que active tu ruta
- Espera unos minutos y reinicia la app