Peluquería: cómo funciona el módulo

Versión 1.1 · Actualizado: 02/11/2026 · Estado: PUBLICADO

¿Para qué sirve?

El módulo **Peluquería** organiza el día a día de un salón de belleza, una barbería, un spa o un centro de uñas dentro de eTax2:

- **Agenda** de citas por profesional, con la duración de cada servicio, las sillas, los horarios y los bloqueos.
- **Reserva en línea**: una página donde sus clientes eligen el servicio, el día y la hora sin llamar.
- **Recordatorios** por WhatsApp y por correo, con un enlace para que el cliente confirme o cancele.
- **Clientes** con su ficha técnica (fórmulas de color, cortes, alergias) y fotos de antes y después.
- **Comisiones** de cada profesional, calculadas al cobrar y enviadas a la planilla. Cada profesional puede ver en su celular, con un enlace propio, cuánto lleva hecho hoy y cuánto se le debe.
- **Paquetes prepagados y tarjetas de regalo**, con su contabilidad de ingreso diferido.
- **Reportes** de producción, ocupación y servicios más pedidos.

El módulo **no cobra por sí mismo**. El cobro siempre se hace en el Punto de Venta. Así, el efectivo, las tarjetas, el ITBMS y el asiento contable salen del mismo lugar que las demás ventas de mostrador.

¿Cuándo debo usarlo?

- Cuando la compañía es un negocio de servicios con citas: peluquería, barbería, salón de uñas, spa, estética o masajes.
- Cuando necesita pagar comisiones por servicio a cada estilista o barbero.
- Cuando quiere vender paquetes («5 cortes») o tarjetas de regalo y llevar su saldo.

Antes de comenzar

El módulo aparece en el menú de los usuarios que ya pueden usar el Punto de Venta. Para empezar a trabajar necesita, en este orden:

1. **Servicios en el inventario.** Cada servicio (corte, tinte, manicure) es un artículo de tipo **Servicio** en **Inventario → Productos / Servicios**, con su precio y, si quiere, su foto. No hay un catálogo de servicios aparte.

2. **Un terminal del Punto de Venta.** Vea Terminales del Punto de Venta.
3. **Los profesionales.** Vea Profesionales y reglas de comisión.
4. **La agenda:** duraciones, sillas, horarios y bloqueos. Vea Configurar la agenda.
5. Si va a vender paquetes o tarjetas de regalo, la cuenta de pasivo **Ingresos diferidos por paquetes y tarjetas de regalo (peluquería)** en **Contabilidad → Cuentas por defecto**.

Cómo llegar a esta opción

En el menú, **Peluquería**. Al entrar, se abre la **Agenda**. Las opciones del módulo son:

Opción del menú	Para qué sirve
Peluquería → Agenda	Reservar, mover y atender las citas del día o de la semana.
Peluquería → Recordatorios	Avisar por WhatsApp a los clientes con cita en un día.
Peluquería → Clientes	Buscar clientes y ver su ficha técnica, sus fotos y su historial.
Peluquería → Profesionales	Quién atiende, su color, su código de planilla, sus porcentajes y su enlace para ver sus comisiones en el celular.
Peluquería → Comisiones	Ver lo que ganó cada profesional y enviarlo a la planilla.
Peluquería → Paquetes y tarjetas de regalo	Crear paquetes, consultar los vendidos y ver el cuadre contable.
Peluquería → Reportes	Producción, ocupación y servicios más pedidos.
Peluquería → Configuración de la agenda	Reserva en línea, duraciones, sillas, horarios y bloqueos.

El recorrido de una cita

1. La cita se reserva en la **Agenda**, o el cliente la reserva en la **página de reserva en línea**.
2. Antes de la cita se le **recuerda** por WhatsApp o por correo. El cliente puede confirmar o cancelar desde su enlace.
3. Cuando llega, la cita pasa a **Llegó**, luego a **En servicio** y a **Terminada**.
4. Con **Cobrar en el POS**, los servicios de la cita entran al ticket del mostrador, cada uno con su profesional.
5. Al cobrar, la cita queda **Cobrada** y cada renglón guarda la comisión de quien atendió. El profesional ya la ve en **Hoy**, en su enlace de comisiones.
6. En el **corte Z** se contabiliza la venta. Con el turno cerrado, las comisiones quedan listas para enviarse a la planilla.

¿Por qué eTax2 lo hace de esta manera?

- **Un solo lugar para cobrar.** Si la agenda cobrara aparte, habría dos cajas y dos asientos. Con el Punto de Venta, el corte Z cuadra todo el efectivo del día.
- **La comisión se congela al cobrar.** Si mañana cambia el porcentaje de un estilista, lo ya cobrado no cambia.
- **Los paquetes son un pasivo.** El dinero de un paquete todavía no es una venta: lo es cuando el cliente usa el servicio (NIIF 15).

Artículos del módulo

- Profesionales y reglas de comisión
- Configurar la agenda
- Reservar y atender citas en la agenda
- Cobrar una cita en el Punto de Venta
- Reserva en línea
- Recordatorios por WhatsApp y correo
- Clientes, ficha técnica y clientes que no vuelven
- Paquetes prepagados y tarjetas de regalo
- Enviar las comisiones a la planilla
- Reportes de la peluquería

---

https://emenu2.com/manual/peluqueria/introduccion — Las cuentas de los ejemplos dependen de la configuración de cada compañía. Las referencias normativas pueden cambiar: verifique su vigencia.