



DOSSIER · CLUB SOCIAL

El club entero en un solo programa

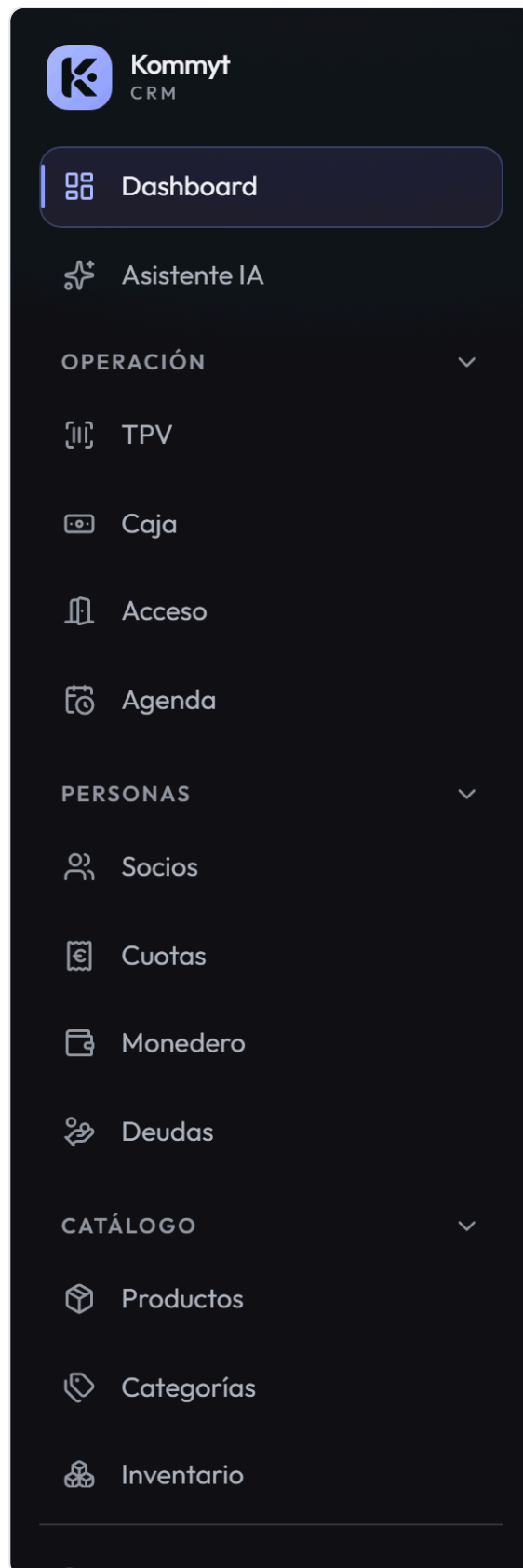
Los socios y sus cuotas, el mostrador y la caja, quién está dentro y los eventos. Todo en el mismo sitio, sin instalar nada y con los datos de tu club solo en tu club.

● Qué es Kommyt

Kommyt es el programa de gestión de un club social. Lleva el padrón de socios con sus cuotas, cobra en el mostrador, controla quién está dentro del local y organiza las actividades. Se usa desde el navegador —en el ordenador de la barra, en una tableta o en el móvil— y no hay nada que instalar ni que mantener.

Está pensado para el club que hoy lleva las cuotas en una hoja de cálculo, los consumos en una libreta y las altas en una carpeta. No es un programa de contabilidad al que se le ha añadido una lista de socios: se hizo para esto, y por eso el mostrador, el aforo y las cuotas están en el mismo sitio y hablan entre ellos.

Lo que no es: no es una aplicación que el socio se instale, ni un escaparate público. El socio tiene su acceso para ver sus datos y lo que debe, pero lo que se consume solo se ve dentro del local. Y es sin compromiso: se paga por meses y se deja cuando se quiera, con los datos exportables en cualquier momento.



Los módulos del plan, tal como aparecen en el programa. No hay menús que lleven a pantallas vacías: lo que no está contratado, no se lista.

● Un día normal

Lo que sigue son capturas del programa funcionando, no dibujos. El club que aparece —Club Social La Tertulia— es de demostración y todos sus datos son inventados.

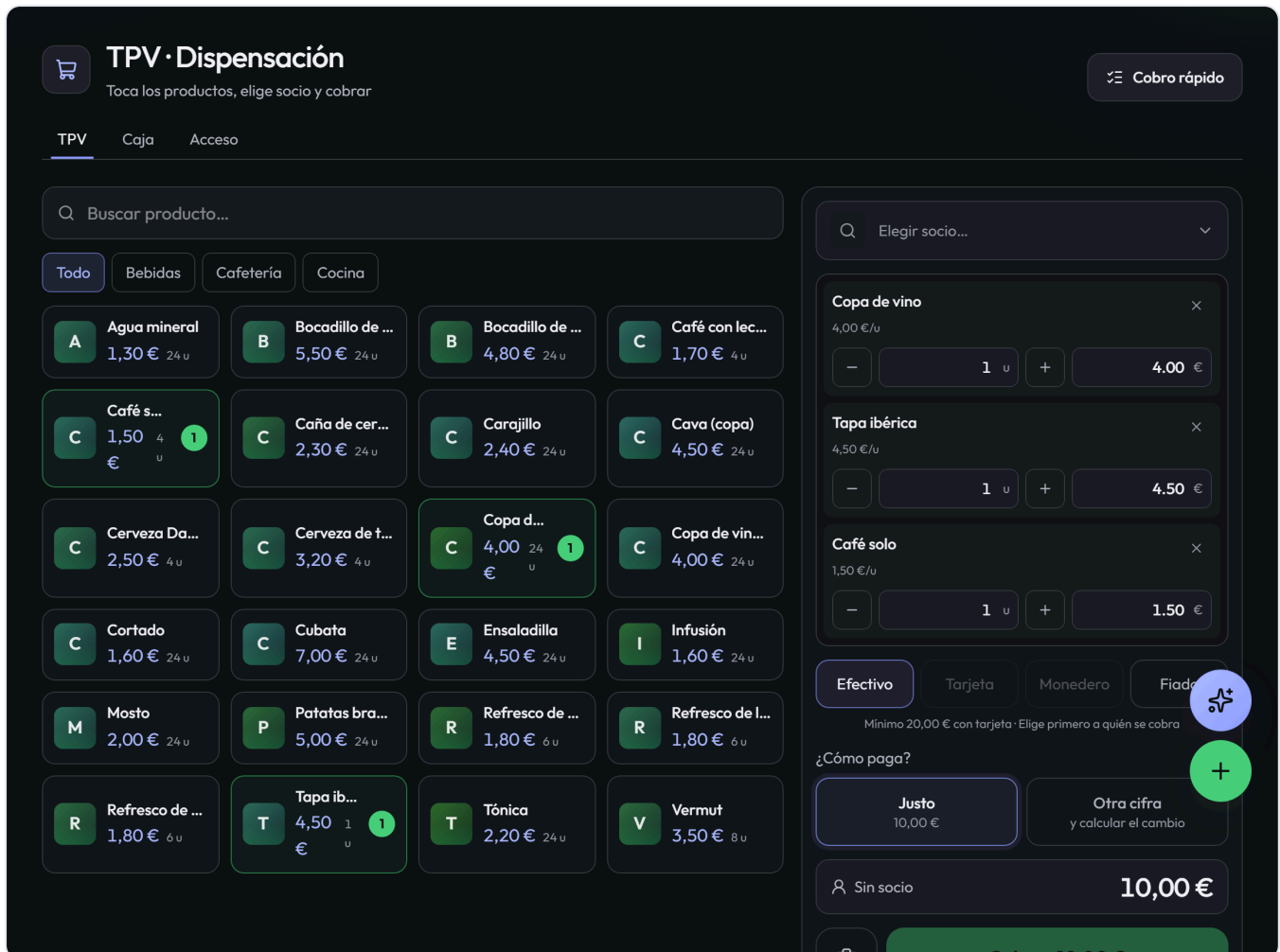
Se abre y ya está todo

Al entrar se ve lo que se lleva cobrado en el mes, cuánta gente hay dada de alta y qué se vende más. Los cinco accesos de abajo son las cinco cosas que se hacen cien veces al día: apuntar un consumo, dar de alta a alguien, cobrar una cuota, registrar una entrada y programar un evento.



Se cobra tocando

El mostrador se maneja con el dedo: se tocan los productos, se elige al socio y se cobra. Efectivo, tarjeta, el monedero prepago del socio o a cuenta, que es la libreta del fiado pasada a limpio. Cada consumo queda pegado a su socio, con su hora y su precio.



El mostrador con un cobro a medias: se tocan los productos, se elige al socio y se cobra en efectivo, tarjeta, monedero o a cuenta.

Se sabe quién está dentro

En la puerta se registra la entrada y la salida, y el aforo va solo. Cuando el local se llena, el programa no deja registrar más entradas: no avisa después, se niega en el momento.

Control de acceso

Marca entradas y salidas con un toque y vigila el aforo en tiempo real

Cerrar jornada (78 dentro)

Modo puerta

TPV

Caja

Acceso

Dentro ahora

78 / 120

65% del aforo

Socios activos

247

Accesos registrados

30

últimos movimientos

Estado

Con sitio

Se pueden registrar entradas

Puerta

Q

Busca por nombre o número de socio...

AG

Antonio García López

Socio nº 1 · dentro

[→ Salida]

CR

Carmen Rodríguez Pé...

Socio nº 2 · dentro

[→ Salida]

JM

Javier Montero Serra...

Socio nº 3 · dentro

[→ Salida]

RF

Rosario Fernández G...

Socio nº 4 · dentro

[→ Salida]

MÁ

Miguel Ángel Torres

Socio nº 5 · dentro

[→ Salida]

MP

Montse Peiró Puig

Socio nº 6 · dentro

[→ Salida]

FM

Francisco Marzal Nav...

Socio nº 7 · dentro

[→ Salida]

RF

Rafael Fernández Sen...

Socio nº 8 · dentro

[→ Salida]

TO

Teresa Ortolà Cabanes

Socio nº 9 · dentro

[→ Salida]

MR

Mercè Ripoll Ferrer

Socio nº 10 · dentro

[→ Salida]

PV

Paqui Vidal Sendra

Socio nº 11 · dentro

[→ Salida]

PO

Pilar Oltra Escrivà

Socio nº 12 · dentro

[→ Salida]

AF

Antonio Ferrer Tormo

Socio nº 13 · dentro

[→ Salida]

MD

Miguel Domingo Gisb...

Socio nº 14 · dentro

[→ Salida]

LS

Lluís Serrano Fernánd...

Socio nº 15 · dentro

[→ Salida]

La puerta. Quién está dentro ahora y cuánto queda para el aforo. Cuando se llena, el programa no deja registrar más entradas.

kommyt.com

Página 6 de 19

Y al cerrar, cuadra

Al final del turno se cuenta el efectivo y el programa dice lo que debería haber. Si no coincide, el descuadre queda escrito con su turno y su responsable en vez de arreglarse por el camino.

Caja

Abre, cobra y arquea la caja del día

Cerrar caja

TPV

Caja

Acceso

Caja abierta

Registra los cobros del turno y ciérrala al terminar.

Fondo inicial

150,00 €

Ventas efectivo

145,40 €

Ventas tarjeta

104,80 €

Ventas monedero

139,80 €

Total ventas del turno

390,00 €

Efectivo esperado en el cajón: 295,40 €

Cerrar caja y arquear

Historial de cajas

APERTURA	CIERRE	ESTADO	FONDO	VENTAS	FIADO	DESCUADRE
29/9/2026, 20:46:40	—	abierta	150,00 €	390,00 €	0,00 €	—

+

La caja del turno. Lo cobrado por cada vía y el arqueo del efectivo al cerrar, con el descuadre si lo hay.

● Las personas del club

El padrón es el centro de todo: cada cuota, cada consumo y cada entrada cuelgan de una ficha. Por eso el alta se hace bien una vez y lo demás sale solo.

El padrón

Cada socio con su número, su estado y su categoría. El alta es presencial y avalada por otro socio, se firma con el dedo y el documento queda guardado. Se busca por nombre, documento, correo o teléfono, y el padrón entero se puede importar de lo que se tenga hoy y exportar cuando se quiera.

The screenshot displays the 'Socios' (Members) management interface. At the top, there's a header with a user icon, the title 'Socios', and a subtitle 'Altas, fichas y estado de tus socios'. To the right of the header are buttons for 'Documentos', 'Exportar CSV', 'Importar', and a green '+ Nuevo socio' button. Below the header, there's a summary section with four cards: 'Total' (260), 'Activos' (247), 'Por aprobar' (0), and 'Bajas' (8). A search bar is located below the summary, with filters for 'Todos 260', 'Activos 247', 'Por aprobar 0', 'Suspendidos 5', and 'Bajas 8'. The main area shows a grid of member cards. Each card includes a category code (e.g., AG, CR, JM), the member's name, their status (e.g., 'Activo'), and their category number (e.g., 'Socio nº 1'). Below each card are buttons for 'Ficha', 'Monedero', and 'Cuotas'. A floating action button with a plus sign is visible on the right side of the grid.

Category	Name	Status	Category Number
AG	Antonio García López	Activo	Socio nº 1
CR	Carmen Rodríguez Pérez	Activo	Socio nº 2
JM	Javier Montero Serrano	Activo	Socio nº 3
RF	Rosario Fernández Gómez	Activo	Socio nº 4
MÁ	Miguel Ángel Torres	Activo	Socio nº 5
MP	Montse Peiró Puig	Activo	Socio nº 6
FM	Francisco Marzal Navarro	Activo	Socio nº 7
RF	Rafael Fernández Sendra	Activo	Socio nº 8
TO	Teresa Ortola Cabanes	Activo	Socio nº 9
MR	Mercè Ripoll Ferrer	Activo	Socio nº 10
PV	Paqui Vidal Sendra	Activo	Socio nº 11
PO	Pilar Oltra Escrivà	Activo	Socio nº 12

El padrón. Cada ficha con su número de socio, su estado y su categoría, y el buscador encima.

Las cuotas, sin perseguirlas

Se define la cuota una vez y se emite sola cada periodo. La pantalla dice quién ha pagado, quién no y desde cuándo, y desde ahí mismo se cobra: en efectivo, con tarjeta o contra el monedero del socio.

Cuotas

Periodo en curso: Septiembre de 2026

Tipos y emisión automática

Cuotas

Tipos de cuota

Atrasado

1440,00 €

Este periodo, por cobrar

3120,00 €

Cobrado

11.220,00 €

Atrasadas (24)

Periodos anteriores que siguen sin cobrarse

Total

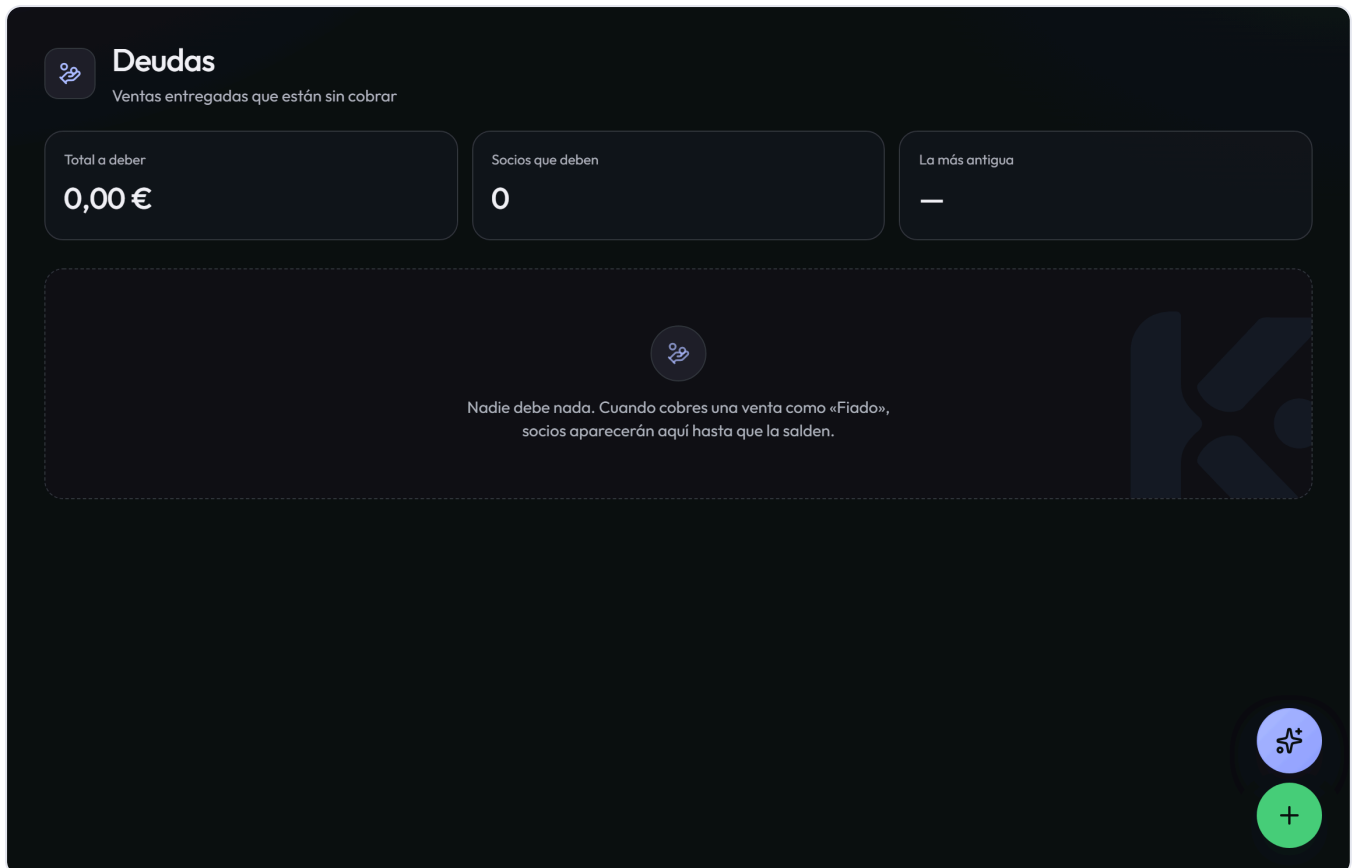
1440,00 €

SOCIO	TIPO	PERIODO	IMPORTE	ESTADO	COBRAR
Montse Peiró Puig	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Francisco Marzal Navarro	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Rafael Fernández Sendra	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Teresa Ortola Cabanes	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Mercè Ripoll Ferrer	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Paqui Vidal Sendra	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Pilar Oltra Escrivà	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero
Antonio Ferrer Tormo	Cuota de socio	Junio de 2026	60,00 €	93 días de retraso	Efectivo Tarjeta Monedero

Las cuotas del periodo, con lo cobrado y lo que falta. Se emiten solas cada mes; aquí solo se cobra.

El fiado, a la vista

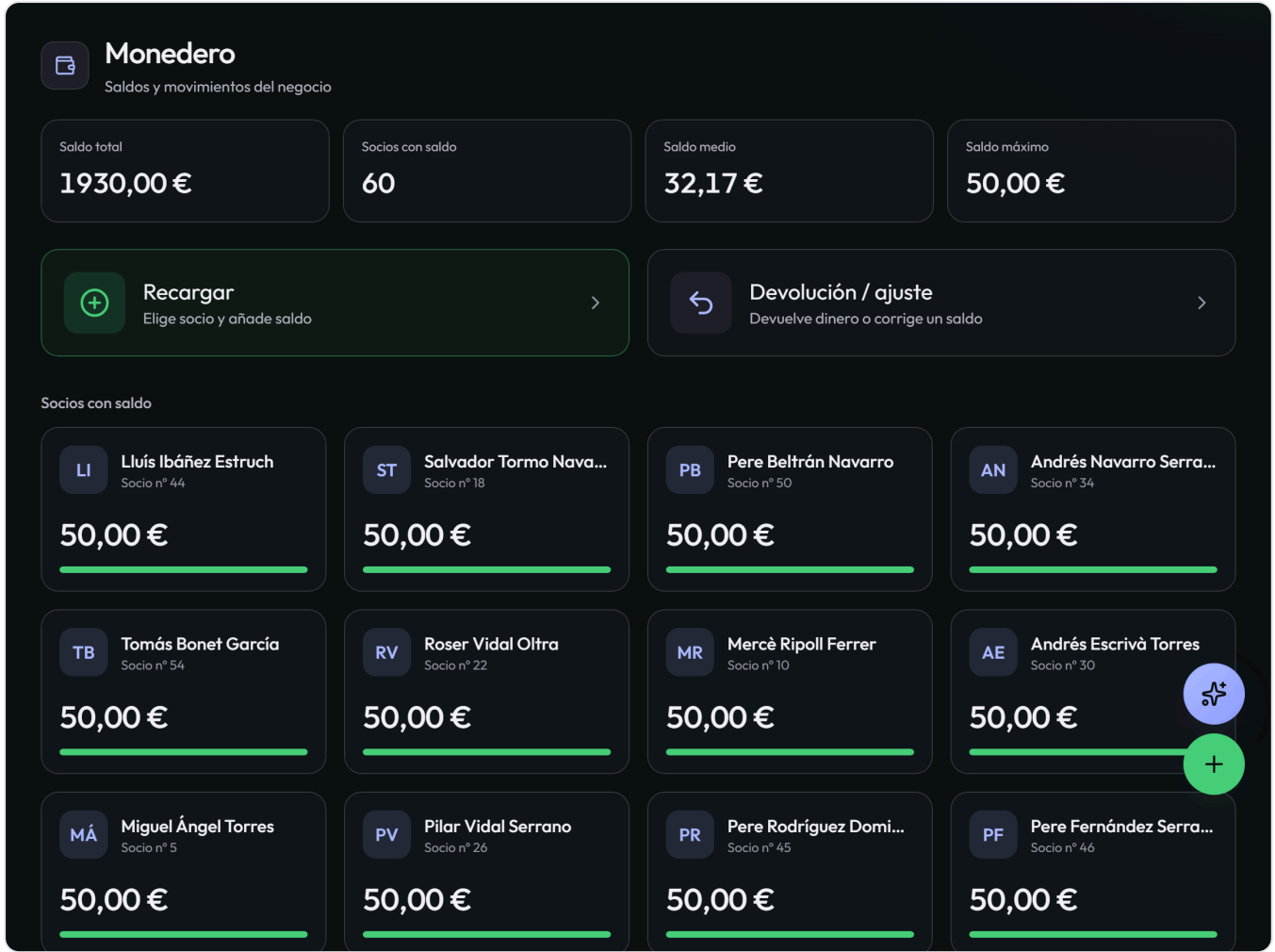
Lo que se apunta a cuenta en la barra deja de vivir en una libreta. Quién debe, cuánto y desde qué día, y se salda desde la misma pantalla.



El fiado, que es la libreta de la barra pasada a limpio: quién debe, cuánto y desde cuándo.

El monedero

El socio deja dinero a cuenta y consume contra su saldo. Cada recarga y cada cargo quedan con su fecha, y un saldo nunca se queda en negativo: si no llega, el programa se niega a cobrar.



● Las actividades y el sorteo

Las actividades del club se programan con sus plazas y sus inscritos. Cuando se llena, no se inscribe nadie más; si hay aportación, se cobra al inscribirse y queda apuntada como cualquier otro cobro.

El sorteo entre socios merece párrafo aparte. Kommyt se compromete al resultado ANTES de celebrarlo y luego lo decide con un reparto que se puede comprobar: no se marca un ganador a mano. Es la diferencia entre hacer un sorteo y decir que se hizo uno, y en una asociación esa diferencia se nota el día que alguien pregunta.

The screenshot displays the 'Eventos' (Events) section of the Kommyt application. At the top, there's a header with a calendar icon, the title 'Eventos', a subtitle 'Actividades, sorteos y avisos', and a green button labeled '+ Nuevo evento'. Below this, three summary boxes show 'Total eventos: 3', 'Próximos: 3', and 'Publicados: 3'. The main area lists three events: 1) 'Junta directiva' on Oct 17, marked as 'Informativo' and 'Publicado'; 2) 'Sorteo mensual entre socios' on Oct 10, marked as 'Sorteo' and 'Publicado'; 3) 'Cata de vinos' on Oct 03, marked as 'Actividad' and 'Publicado', with a progress bar showing 'Aforo' at 12/20 plazas. The interface is dark-themed with green accents. At the bottom right, there are two circular icons: a blue one with a star and a green one with a plus sign.

Las actividades del club, con sus plazas y sus inscritos. El sorteo mensual se compromete antes de celebrarse.

● Los módulos, uno a uno

Esto es todo lo que trae Kommyt para un club social, con la etiqueta del plan desde el que está disponible. Es la misma lista que se ve en el programa: lo que no está contratado, no aparece en el menú.

Gestión de socios **BÁSICO**

El módulo de clientes es el censo del negocio: la ficha de cada persona, su estado, su categoría, su saldo y su historial. Todo lo demás —mostrador, cuotas, acceso— se apoya en él, así que tenerlo al día es lo primero.

TPV y mostrador **BÁSICO**

El TPV es la caja del mostrador: cobra los consumos, elige cómo se paga y deja apuntado quién ha consumido qué, cuánto y cuándo. Sustituye al cuaderno y a la hoja de cálculo de debajo del mostrador.

Caja y arqueos **BÁSICO**

El módulo de caja lleva el dinero del turno: abres la caja al empezar, todo lo que se cobra en el mostrador se va registrando solo, y al terminar arqueas y cierras con el descuadre ya calculado.

Control de acceso / aforo **BÁSICO**

El control de acceso registra quién entra al local y mantiene el aforo actualizado al segundo. Aplica la norma de la casa en la puerta sin depender de quién esté ese día.

Inventario y catálogo **BÁSICO**

El inventario es el catálogo y el stock del negocio: qué productos hay, a qué precio se venden y cuánto queda de cada uno. Es la base de lo que el mostrador puede cobrar.

Agenda y reservas **BÁSICO**

La agenda es el cuadro de lo que está reservado: la sala grande, la terraza, la sala de juntas. Enseña el día entero de un vistazo, con una columna por espacio y una fila por franja horaria, y evita el doble apunte.

Cuotas y su emisión automática **BÁSICO**

El módulo de cuotas gestiona las cuotas periódicas de los socios: quién está al día, a quién le vence y quién arrastra un recibo, con el cobro a un toque.

Monedero prepago de los socios **BÁSICO**

El monedero es el saldo prepago de cada cliente: el negocio le carga dinero y luego ese saldo se usa para pagar consumos en el mostrador, sin manejar efectivo en cada ronda.

Fiado y control de deudas **BÁSICO**

El fiado permite que un socio consuma y pague después, pero de forma controlada: el CRM lleva la cuenta de lo que debe cada uno y te ayuda a recobrarlo.

Eventos y sorteos **PRO**

El módulo de eventos organiza actividades del negocio —catas, fiestas, sorteos, jornadas de puertas abiertas— con sus inscripciones, para saber quién viene y gestionar el aforo del evento.

Comunicaciones a los socios **PRO**

Comunicaciones sirve para avisar a los socios: recordatorios de cuota, novedades del negocio o mensajes puntuales, sin salir del CRM.

Documentos y firmas **PRO**

Documentos guarda y gestiona la documentación del negocio y las firmas: estatutos, consentimientos, altas firmadas... todo en un sitio y asociado a quien corresponde.

Comisiones al staff **PRO**

Las comisiones reparten al equipo una parte de lo que vende. Se define la regla una vez y el reparto del mes sale calculado solo, en vez de a mano en una hoja de cálculo a final de mes.

Escandallo y márgenes **PRO**

El escandallo dice lo que cuesta de verdad lo que vendes: los ingredientes o materiales de cada artículo, su coste y el margen que queda. Es lo que separa vender mucho de ganar dinero.

Proveedores y compras **PRO**

El módulo de proveedores lleva a quién compras, qué te ha llegado y qué le debes. Contesta de un vistazo a la pregunta de «cuánto tengo pendiente y con quién».

Contabilidad y tesorería **PRO**

El módulo de contabilidad reúne el dinero que entra y el que sale, con su balance por periodo. No sustituye a tu gestoría: le da los números ya cuadrados y a tiempo.

Informes y analítica **MAX**

Los informes convierten en números lo que ya se ha registrado en el mostrador y en la puerta: ventas, consumo, producto más vendido y evolución del negocio en el periodo que elijas.

Junta directiva y actas **MAX**

El módulo de junta directiva guarda los cargos y las actas del órgano de gobierno. Es de asociaciones y clubes con junta: lo que la ley te va a pedir que tengas ordenado.

Empleados, turnos y nóminas **MAX**

El módulo de equipo lleva a las personas que trabajan en el negocio: su ficha, su puesto, sus turnos y lo que cobran. No es lo mismo que los usuarios del CRM —eso son los accesos—: aquí está la plantilla.

Asistente e informes con IA **MAX**

El asistente de IA está en el plan Max. Es un asistente de voz: le dictas lo que pasa en el mostrador y él lo ejecuta en el CRM. Funciona con TU proveedor de IA y TU clave (BYOK): la IA se paga en el proveedor, no en Kommyt.

● Los tres planes

La diferencia entre planes no es que el pequeño esté capado: el Básico trae la operación completa del club —socios, cuotas, mostrador, caja y puerta—, porque nadie paga por un programa que no le deja trabajar. Lo que cambia es hasta dónde llega y qué gestión avanzada añade.

	Básico 50 € al mes, sin IVA	Pro 80 € al mes, sin IVA	Max 110 € al mes, sin IVA
	El día a día del club: socios, cuotas, barra y puerta.	La gestión completa: eventos, proveedores, comisiones y contabilidad.	Todo el club, con informes, junta directiva, nóminas y asistente de IA.
Módulos incluidos	9 de 20	16 de 20	20 de 20
Socios en ficha	150 socios	600 socios	Sin límite
Cuentas de personal	4 cuentas	12 cuentas	Sin límite
Documentos y fotos	500 MB	2.5 GB	20 GB
Correos a socios al mes	500	2500	10.000
Histórico consultable	12 meses	36 meses	Completo
Locales	1 local	2 locales	Sin límite
Eventos al mes	2 eventos al mes	10 eventos al mes	Sin límite

Precios sin IVA. Sin compromiso: se paga por meses y los datos se exportan enteros cuando se quiera.

● Qué pasa cuando algo se hace mal

Un programa de gestión se juzga por lo que hace cuando algo va mal, no cuando va bien. Estas son las comprobaciones que Kommyt hace en el club social: **122** puntos en los que se niega a seguir, con **92** mensajes distintos. No son una lista de intenciones: están sacadas del código del programa, y las frases entrecomilladas son literalmente lo que lee quien está en el mostrador.

El dinero no se mueve si no cuadra 11

Cobrar es lo único que no puede fallar un sábado por la noche. El programa se niega antes de dejar una caja descuadrada, un saldo en negativo o una cuota cobrada dos veces.

«Saldo de monedero insuficiente»
«Solo se entrega dinero de más en efectivo»
«Lo entregado no llega al total»
«No se pudo abonar el cambio en el monedero»

Nada se registra dos veces 7

Un socio no puede entrar dos veces sin salir, ni inscribirse dos veces en la misma actividad, ni un empleado fichar dos entradas seguidas. Cada uno de estos es un descuadre que no llega a ocurrir.

«Esa pasada ya estaba registrada. Vuelve a acercar el móvil.»
«Ya consta dentro»
«Ese invitado ya ha salido»
«Ese recurso ya está reservado en esa franja.»

Los datos de un negocio no se cruzan con los de otro

Kommyt lleva varios negocios en el mismo programa. Cada comprobación de estas es un sitio donde se verifica que la ficha, el producto o el proveedor que se va a tocar es de TU negocio, no del de al lado.

«Esa ficha no es de este negocio.»
«La categoría seleccionada no pertenece a este negocio»
«Quien avala no pertenece a este negocio»
«La firma no es válida para este negocio.»

Un sorteo entre socios se puede demostrar 4

El sorteo se compromete antes de celebrarse y se decide con un reparto comprobable: no se marca a dedo. Es la diferencia entre un sorteo y decir que hubo un sorteo.

«Solo un sorteo tiene reglas de sorteo»
«Este sorteo se decide con el reparto comprobable: no se marca a mano»
«Este evento no es un sorteo»
«Este sorteo se creó sin compromiso y no se puede celebrar de forma comprobable»

No se pasa de lo que hay 7

El aforo del local, las plazas de una actividad y las existencias de la barra son números reales. El programa los respeta en el momento de registrar, no en un informe del día siguiente.

«Aforo completo»
«Stock insuficiente en el almacén»
«Stock insuficiente en el local»
«Un sorteo necesita plazo de inscripción»

Lo que la ley obliga, no se salta 1

El alta no se completa sin el consentimiento firmado, y una firma solo vale para el negocio que la recogió. No es una casilla de adorno: es lo que sostiene el expediente si alguien lo pide.

«Debe firmarse el consentimiento RGPD para completar el alta.»

Nada se borra a ciegas 9

Lo que ya tiene consecuencias contables no se borra: una nómina emitida, un ingreso enlazado a una factura. El programa lo conserva y lo dice, en vez de dejar un agujero en las cuentas.

«Solo se permiten 2 niveles: una subcategoría no puede tener subcategorías.»

«Ese producto no existe o ya está eliminado.»

«Ese tipo de cuota no existe o ya está eliminado.»

«Ese proveedor no existe o ya ha sido borrado.»

Los datos entran revisados 13

Una fecha imposible, una cantidad en negativo o un nombre vacío se rechazan al escribirlos. Un dato malo cuesta mucho más de limpiar después que de rechazar en el momento.

«La fecha de nacimiento no es válida. Revísala.»

«La nota no puede estar vacía.»

«Cantidad inválida»

«El nombre no puede estar vacío.»

Una operación imposible se explica, no se intenta 14

Recargar el monedero de alguien de baja, dar acceso al portal a una ficha sin correo, fichar la salida de quien no ha entrado. El programa dice qué falta y cómo arreglarlo.

«Esta ficha no tiene correo. Añádeselo primero: es con lo que entrará al portal.»

«Esta ficha no tiene acceso al portal.»

«Nadie puede avalarse a sí mismo»

«Ese socio no existe o ya está dado de baja.»

Lo que no existe se dice claro 12

Cuando algo no está, el mensaje lo dice con el nombre de la cosa que falta. Suena obvio; en la práctica es la diferencia entre resolverlo en el mostrador y llamar a soporte.

«Ficha no encontrada»

«No se pudo asignar el número de socio; reinténtalo.»

«No disponible en el catálogo»

«La categoría padre no existe.»

Y antes de todo eso

Las comprobaciones de arriba son del oficio. Debajo hay otras que no dependen de lo que se esté haciendo:

- **273** Quien no tiene el permiso no pasa, aunque escriba la dirección a mano.
- **2** Pantallas que valen con cualquiera de varios permisos.
- **60** Un módulo que no está en el plan contratado no responde, ni por la API.
- **285** Ninguna operación se ejecuta sin saber de qué negocio es.
- **21** Si la caja se cerró en medio de un cobro, se dice y se ofrece abrirla sin salir.
- **60** Cada formulario valida contra un esquema antes de tocar la base.

A esto se suma lo que impone la propia base de datos: **54** reglas de unicidad —que son las que impiden dos socios con el mismo número o dos inscripciones de la misma persona al mismo evento— y **69** tablas que guardan de qué negocio es cada fila, que es lo que sostiene el aislamiento entre clubes.

● Lo que no se ve

Un programa que guarda el padrón de un club guarda datos de personas. Esto es lo que hace Kommyt con ellos, y está escrito aquí porque se puede preguntar por ello.

Los datos de tu club son solo tuyos

Kommyt lleva varios negocios a la vez, y la separación no es una comprobación del programa: la impone la propia base de datos, que filtra por negocio antes de que ninguna consulta la alcance. Además, cada operación que toca una ficha comprueba por separado que esa ficha es de tu club.

Lo sensible se guarda cifrado

Los datos identificativos no se guardan en claro: van cifrados en la base, y quien tuviera acceso al fichero de la base no vería nada legible.

Hay copias, y fuera de la máquina

La base se copia a diario a un almacén distinto del servidor, con un candado que impide borrar una copia antes de tiempo. Que las copias se estén haciendo se vigila solo: si un día falta, avisa.

Quien ve datos personales entra con dos pasos

Las cuentas con acceso a fichas de socios necesitan verificación en dos pasos. No es opcional ni depende de que alguien se acuerde: el programa la exige y da un plazo para ponerla.

Cada permiso se comprueba en el servidor

Esconder un botón no es proteger nada. En Kommyt el permiso se comprueba donde se ejecuta la acción, así que una cuenta sin permiso no llega aunque escriba la dirección a mano.

El contrato que la ley pide, firmado en el alta

Al dar de alta el club se firma el contrato de encargado del tratamiento que exige el artículo 28 del RGPD, y queda la prueba de qué texto exacto se aceptó y cuándo. Es el papel que hay que tener si alguien lo pide.

● Cómo se empieza

- 1 Se da de alta el club desde kommyt.com y se entra el mismo día. No hace falta instalar nada ni configurar un servidor.
- 2 Se importa lo que ya haya: el padrón de socios y el catálogo de la barra entran desde un fichero de hoja de cálculo, con lo que se tenga.
- 3 Se prueba un turno completo. Si no encaja, se deja: es sin compromiso y los datos se exportan enteros cuando se quiera.

WEB	CORREO	TELÉFONO
kommyt.com	hola@kommyt.com	+34 695 261 396

Las capturas de este documento son del programa funcionando, con un club de demostración (Club Social La Tertulia) cuyos datos son inventados.