



Ventas y facturación

OPENBUSINESS > COMERCIAL

En OpenBusiness la cotización, el pedido, la remisión, la factura electrónica y la nota corren sobre el mismo inventario, la misma contabilidad y la misma cartera. La factura hace de una vez la numeración, la salida de inventario, el costo de ventas, el asiento contable, el aviso al CRM y la transmisión a la DIAN: o se guarda todo o no se guarda nada. El día que se factura, el inventario, la contabilidad y la DIAN ya quedaron cuadrados.

Pensado para empresas que cotizan en Excel, retranscriben pedidos, despachan sin saber qué se facturó y descubren a fin de mes consecutivos quemados, mercancía descontada dos veces y retenciones calculadas a ojo.



Beneficios

- **Ni un consecutivo quemado.** Cinco controles antes de numerar y una sola transacción al emitir.
- **Descuentos bajo control.** Topes por lista de precios y aprobación del gerente desde el correo, sin entrar al sistema.
- **Despachos parciales sin perder la cuenta.** El pedido reserva, la remisión descuenta y la factura no vuelve a descontar.
- **Retenciones exactas.** Retefuente, retelIVA y retelCA por línea, con base mínima en UVT y tarifa vigente a la fecha.
- **Menos rechazos de la DIAN.** Trece validaciones antes de numerar y reintentos automáticos de transmisión.
- **Soportes que viajan con la factura.** Anexos con enlace rastreado y exigencia por cliente o contrato.
- **Cobre mejor.** Cartera por edades, espacio de trabajo por cliente y recibos que aplican a varias facturas.
- **Integración sin atajos.** La API y la tienda en línea facturan por el mismo camino que la web.

Cotizaciones con disciplina comercial

- **Ciclo completo:** borrador, emitida, aprobada o rechazada, convertida en pedido; duplicar, anular y enviar por correo con seguimiento de apertura.

- **Listas de precios con jerarquía** (cliente, segmento, por defecto), vigencias, precios por tercero, importación y ajuste masivo.
- **Descuento máximo por ítem y reglas por monto:** si se exceden, la cotización entra en una cadena de aprobación de varios pasos con vencimiento y escalamiento.
- **Aprobación desde el celular** por enlace firmado, y bandeja «Mis aprobaciones» con contador.
- **Propuesta firmada en un botón:** documento desde plantilla y solicitud de firma electrónica para el cliente.
- **Margen antes de enviar** para servicios, con semáforo de margen mínimo y objetivo (módulo de Rentabilidad).

Pedidos, remisiones y facturas que cuadran

- **Reservas:** el pedido aparta el inventario, la remisión lo consume y la reserva se libera sola si el pedido se cierra o se anula.
- **Remisión con control:** pendiente por línea, bodega de origen, lote y serial, bloqueo de lotes vencidos y cierre automático del pedido.
- **Productos compuestos** que se despiezan al convertir la cotización en pedido.
- **Editor de líneas único** para los cuatro documentos, con totales recalculados en el servidor e IVA e impuesto al consumo separados.
- **Emisión en una transacción:** numeración, inventario, costo de ventas, asiento, CRM, avisos a otros sistemas y DIAN.

Facturación electrónica DIAN

- **Pre-validación con trece reglas:** NIT y dígito de verificación, adquirente, municipio DANE, unidades DIAN, resolución vigente, tarifas y cuadro al centavo.
- **Cola de transmisión** con reintentos crecientes, separación entre rechazos y fallas transitorias, y alerta por racha de errores.

- **Panel DIAN por factura** con estado, XML, respuesta y reintento.
- **Familia fiscal completa:** notas crédito y débito, resoluciones para ocho tipos de documento, documento soporte y nómina electrónica.

Anexos de factura

- **Pestaña de anexos** por factura: relación de usuarios, informe, acta, soporte u orden de servicio, desde el computador o desde Gestión Documental.
- **Envío protegido:** el correo lleva el PDF y un enlace rastreado por anexo; los internos nunca salen.
- **Exigencia por cliente, contrato o tipo de factura**, con reportes y paquete de auditoría por rango de fechas.

Cartera, comisiones y recurrencia

- **Cartera por edades** con indicadores, filtros compartibles por enlace y espacio de trabajo por cliente con estado de cuenta y gestiones.
- **Recibos de caja** que aplican a varias facturas, generan el movimiento bancario y contabilizan en una transacción.
- **Comisiones** sobre lo facturado o lo recaudado, como cuenta por pagar o como novedad de nómina.
- **Facturación recurrente** semanal, quincenal, mensual o anual, que respeta la fecha programada y deja visibles los intentos fallidos.
- **Contratos con clientes** que generan su plan de facturación con reajuste por IPC, salario mínimo o UVT.

Integración y condiciones

- **Comparte** terceros, productos, inventario, contabilidad, tesorería, CRM, contratos, gestión documental, punto de venta, tienda en línea y aprobaciones, sin conectores.
- **API pública y avisos salientes firmados** (factura emitida, pago recibido, pedido creado, remisión emitida) dentro de la misma transacción.

Ventas y facturación es un módulo de OpenBusiness

Solicita detalles de los demás módulos con tu Asesor Comercial.

Comercial Gerente comercial - Vender Ventas y facturación CRM Marketing Canales digitales Conversaciones	Servicios y Contratos Gerente de operaciones - Entregar y cobrar Cotización y rentabilidad Gestión de contratos Gestión documental y firma Mesa de ayuda Trabajo en campo (Trade360)	Abastecimiento Compras / logística - Abastecer Compras y CxP Inventario Comercio exterior	Finanzas Contador / CFO - Cuadrar Contabilidad, tesorería, impuestos y activos	Personas Recursos humanos - Cuidar al equipo Dotación y EPP Nómina Formación y cumplimiento
Plataforma, incluida en toda compra Terceros, productos, usuarios y roles, auditoría, multiempresa · Copilot, automatización, aprobaciones, API/MCP, report builder, app móvil				

Módulos resaltados = nivel Esencial de la suite; los demás completan el nivel Completo.