Fube

GUIA

Com crear i enviar un pressupost a Fube



Com crear i enviar un pressupost a Fube

> Abans de facturar, gairebé sempre hi ha una conversa sobre el preu: el client demana una oferta, tu la prepares, l'envies i esperes el "sí, endavant". Aquesta oferta és el **pressupost**, i el problema habitual no és fer-lo, sinó que es perd al correu: no recordes quina versió vas enviar, ni quines continuen obertes, ni quines es van tancar.



Mira el vídeo d'aquesta guia · fube.es/ca/guies/crear-i-enviar-pressupost

Aquesta guia és per a qui ven serveis o productes i vol ordenar aquest embut: aprendràs a crear un pressupost, enviar-lo al client i registrar-ne la resposta perquè en tot moment sàpigues què tens sobre la taula.

Abans de començar convé tenir clares dues coses. La primera: un pressupost **no és un document fiscal**. No genera assentament comptable, no porta numeració fiscal i no s'envia a l'AEAT; això passa només quan emets la factura. Per això el pots editar, reenviar i negociar amb total llibertat. La segona: necessites una **sèrie de pressupostos** configurada —Fube en crea una per defecte la primera vegada, amb el prefix PR i l'any davant del número, de l'estil `PR260001`— i, si l'has d'enviar per correu electrònic, tenir bé el correu del client a la seva fitxa. Si encara no has donat d'alta a qui va adreçada l'oferta, pots **crear la fitxa del client** sobre la marxa des del mateix formulari.

Pas 1. Crea el pressupost

Des del menú lateral, el tauler de **pressupostos de Fube** reuneix totes les teves ofertes amb el seu estat, amb pestanyes per veure-les per resposta: Tots, Acceptats, Pendents i Rebutjats. Prem **Crea un pressupost** —o la tecla `N`, que fa el mateix— i emplena el formulari.

Cinc coses són obligatòries i convé saber-les abans de posar-te a preparar-lo:

Camp	Per què te'l demanarà
Sèrie	Determina la numeració. Mentre edites, Fube et mostra com a provisional el número que li tocarà; no el reserva: s'assigna en desar, i si abans es desa un altre pressupost a la mateixa sèrie, et toca el següent
Data del pressupost	La data de l'oferta. Pot ser d'avui o anterior, mai posterior, com en una factura. L'any del número surt d'aquesta data: un amb data de l'any passat porta la numeració de l'any passat
Data de venciment	Fins quan és vàlid. **No és opcional**: Fube no et deixa desar sense aquesta data
Descripció	El concepte principal del document, el que veuràs als llistats
Almenys una línia	Un pressupost sense conceptes no es desa

La resta és cosa teva. El **client és opcional** en crear el document —pots preparar l'oferta i assignar-lo després—, tot i que convé indicar-lo perquè les seves dades queden copiades al pressupost. Les **línies de detall** les afegeixes del catàleg o a mà, amb quantitat, preu, descomptes i el tipus impositiu que correspongui (IVA, IGIC a les Canàries o IPSI a Ceuta i Melilla); el tauler calcula la base, els impostos i el total. I els **mètodes de pagament, les notes i el peu de pàgina** són textos comercials que es mostren al document i que pots deixar preconfigurats com a plantilla.

Que la data de venciment sigui obligatòria és una decisió deliberada: una oferta sense caducitat es queda oberta per sempre i no hi ha manera de fer-ne el seguiment.

Quan acabis, desa. El pressupost queda en estat **Pendent** a l'espera de resposta del client.

> **On es configura tot això.** La sèrie i les preferències del mòdul (textos per defecte, impostos, plantilla) depenen del **mateix mòdul de pressupostos**, a **Vendes > Pressupostos > Sèries** i **Vendes > Pressupostos > Preferències**. No hi ha un apartat global de "Sèries i numeració" a Configuració: cada tipus de document porta les seves. Si gestiones diverses línies de negoci i vols una numeració pròpia per a cadascuna, és aquí on crees **sèries independents**.

Pas 2. Revisa i descarrega el PDF (opcional)

Abans d'enviar-lo, convé comprovar com es veurà. Des del menú de cada pressupost, **Descarregar pressupost (PDF)** genera el document tal com el rebrà el client, amb el teu logotip i les teves condicions. És la manera de revisar el format o d'adjuntar-lo tu mateix a un correu escrit a mà.

Pas 3. Envia'l al client

Fube ofereix dues vies d'enviament, i pots fer servir la que prefereixis segons el cas.

Enviar per correu electrònic

Al menú del pressupost, **Envia el pressupost** obre un tauler amb el destinatari (agafa el correu electrònic de la fitxa del client), un assumpte i un missatge, tots dos ja redactats amb el número del pressupost. Revisa el text, ajusta'l si vols i confirma. Fube envia el correu amb el pressupost adjunt.

Compartir un enllaç públic

L'opció **Genera un enllaç** crea un URL públic i el copia al porta-retalls. El client l'obre **sense registrar-se a Fube** i veu el pressupost, que pot descarregar en PDF i, mentre estigui pendent de resposta, acceptar o rebutjar des d'allà (ho veiem al pas 4). És còmode per compartir per WhatsApp, Telegram o qualsevol canal que facis servir.

L'enllaç caduca, i ve amb data posada. Fube proposa **90 dies** (uns tres mesos) des del dia en què el generes; pots canviar aquesta data abans de crear-lo, però si no toques res aquest és el termini. Arribat el dia, l'enllaç deixa de funcionar de veritat: Fube marca els enllaços vençuts cada matinada i el client ja no veu el document. Si te'l torna a demanar, genera'n un de nou.

Pas 4. Registra la resposta del client

Quan el client t'ho confirma —pel canal que sigui—, obre el pressupost i canvia'n l'**estat d'acceptació** a **Acceptat** o **Rebutjat**. Aquest estat queda visible al llistat i alimenta la teva taxa de conversió, de manera que veus d'un cop d'ull quantes ofertes tens sobre la taula i quantes s'han tancat.

O deixa que respongui ell, des de l'enllaç

Si li vas enviar l'enllaç públic, no cal que t'ho digui. Mentre el pressupost està pendent de resposta, a sobre del document el teu client veu **Et va bé aquest pressupost?**, fins a quin dia pot respondre si el pressupost té data de validesa, i dos botons: **Acceptar el pressupost** i **Rebutjar**. En prémer-ne un s'obre una confirmació amb **el seu nom** i **una nota**, totes dues opcionals, i una línia que li diu què queda registrat: la data i l'hora, des de quina adreça respon i el que escrigui. En confirmar:

- **L'estat del pressupost canvia sol**, a Acceptat o Rebutjat.
- **Et arriba l'avís** a la campana i per correu —a tu i a qui del teu equip pugui veure els pressupostos—, que diu que ha respost «des de l'enllaç que li vas enviar», amb l'import i la seva nota.
- **Ho veus a la fitxa del pressupost**, a la secció **Acceptació** del lateral: quan va respondre, **Des de**: «L'enllaç que li vas enviar» amb la IP, el nom si el va deixar i la seva nota.

No necessita compte ni portal. **Es respon una vegada**: si torna a obrir l'enllaç, veu si el va acceptar o el va rebutjar, quan i la seva nota, i si canvia d'idea t'escriu a tu. **Un pressupost vençut ja no es pot acceptar**: l'enllaç li diu que ha vençut i que te'n demani un de nou. I **si ja l'has convertit**, els botons no li surten: veu el document i res més.

O deixa que respongui ell, des del seu portal

Si el teu pla inclou el **portal del client** i aquest client hi té accés, no cal que t'ho digui: el pressupost li surt al seu portal, a **Documents** i al seu Inici com a **Pressupost per respondre**, i en obrir-lo té **Acceptar el pressupost** i **Rebutjar**, amb una nota opcional per a tu. Perquè li surti, el pressupost l'ha de tenir a ell com a client.

Quan respon:

- **L'estat del pressupost canvia sol**, a Acceptat o Rebutjat.
- **En queda la prova**: qui va respondre, amb quin correu, quan, des de quina IP i la seva nota. Ho veus a la fitxa del pressupost, a la secció **Acceptació** del lateral.
- **Et arriba l'avís** a la campana i per correu —a tu i a qui del teu equip pugui veure els pressupostos—, amb l'import, qui va ser i la seva nota.

Tres coses que convé saber: **es respon una vegada** —si canvia d'idea, t'escriu i canvies tu l'estat—; **un pressupost vençut ja no es pot acceptar**, ni des del portal ni des de l'enllaç; i **acceptar-lo no crea la factura**, que la converteixes tu en el pas següent. La resposta és una de sola, arribi per on arribi. Mentre no respon, la secció **Acceptació** et diu fins quan ho pot fer i qui d'aquest client hi té accés; si no hi té accés ningú, t'ofereix **Dona-li accés**. Com es munta el portal ho explica la guia per **activar el portal del client**.

Ni amb l'enllaç ni amb el portal és una signatura electrònica vinculant: el pressupost és una oferta comercial, no un contracte.

Compte a marcar Rebutjat a la lleugera. No és una etiqueta informativa: un pressupost rebutjat queda **bloquejat per a la conversió**, i el submenú **Converteix en….** desapareix del seu menú. Si no estàs segur que l'oferta estigui morta, deixa-la en Pendent.

Pas 5. Quan hi ha venda, converteix-lo en factura

Amb el pressupost acceptat (o simplement pendent), prem **Converteix en factura** a la seva fitxa —o **Converteix en….** al seu menú d'accions—: Fube crea a l'instant una **factura nova en esborrany** amb el client i les línies del pressupost, la deixa enllaçada al document d'origen i t'obre la seva edició perquè la repassis i l'emetis. També el pots convertir en factura proforma o en albarà.

El recorregut complet —què es copia i què no, què passa amb la numeració, què cal tenir configurat i per què un pressupost només es converteix una vegada— és a la guia de **convertir un pressupost en factura**.

Casos límit i variants

- **Ofertes semblants per a diversos clients.** Fes servir **Duplica el pressupost**: Fube crea la còpia a l'instant —ja amb el seu número, perquè els pressupostos no tenen esborrany— i t'obre la seva edició, on només canvies el client i les quantitats. T'estalvia muntar el document des de zero cada vegada.
- **El client demana canvis.** Edita el pressupost i torna a enviar-lo o a compartir l'enllaç. Si vols deixar constància de cada versió, és millor duplicar l'original i enviar-ne un de nou.
- **Descartar una oferta.** Si una proposta ja no s'aplica, la pots eliminar des del seu menú amb **Elimina el pressupost**. Com que no és un document comptable, esborrar-lo no té cap efecte fiscal.
- **Vas marcar Rebutjat i el client ha canviat d'opinió.** El pressupost rebutjat no es converteix en res: primer torna'l a **Pendent** o **Acceptat** (o duplica'l) i aleshores converteix-lo.
- **Se t'ha passat la data de validesa.** No passa res automàticament: el pressupost no canvia d'estat ni es bloqueja. Quan el vulguis convertir, Fube t'avisa que ha caducat i quants dies fa, però et deixa facturar-lo igualment —un client que accepta tard és normal—. Abans, comprova que els preus continuïn vigents. El que sí que canvia és el que veu el teu client: passada aquesta data ja no el pot acceptar ni des del seu portal ni des de l'enllaç, i tots dos li diuen que te'n demani un de nou.
- **El teu client el va acceptar per error**, des del portal o des de l'enllaç. Des d'allà no es desfà: canvia tu l'estat a Fube. Si el tornes a **Pendent**, pot tornar a respondre.

Preguntes freqüents

Un pressupost té efecte fiscal?

No. És una oferta comercial sense impacte comptable: no genera assentament, no porta numeració fiscal i no s'envia a l'AEAT. Només la factura que generes a partir d'ell compta a efectes fiscals.

El client accepta el pressupost des de l'enllaç?

Sí. Mentre està pendent de resposta, l'enllaç públic li mostra **Acceptar el pressupost** i **Rebutjar**, sense registrar-se i sense accés al teu portal: l'estat canvia sol i et arriba l'avís. Es respon una vegada, i un pressupost vençut o ja convertit no es pot respondre des d'allà. Si t'ho confirma per un altre canal, l'estat el canvies tu a Fube.

Què passa quan venç la data de validesa d'un pressupost?

Res de manera automàtica: l'estat no canvia sol. Si l'oferta ja no és vàlida, duplica el pressupost i envia'n un de nou amb preus i condicions actualitzats.

No ho confonguis amb la caducitat de l'**enllaç públic**, que és una altra cosa i va pel seu compte: Fube li posa 90 dies per defecte i, passada aquesta data, l'enllaç deixa d'obrir el document encara que el pressupost continuï perfectament viu.

I si el client no aconsegueix obrir l'enllaç?

Mira què li diu la pantalla. «Massa peticions des de la teva connexió» és un límit temporal —passa en oficines que comparteixen connexió—: n'hi ha prou d'esperar un minut i prémer **Tornar-ho a provar**. «No s'ha pogut obrir el document» és una errada en generar el PDF, també passatgera. En tots dos casos, l'enllaç continua sent vàlid. Només amb «Pàgina no trobada» està caducat o inactiu, i cal generar-ne un altre. És igual per a tots els documents que comparteixes amb enllaç; els tres casos, amb més detall, a les preguntes freqüents de **crear la teva primera factura**.

Puc convertir un pressupost que vaig marcar com a rebutjat?

No mentre continuï rebutjat. El submenú **Converteix en…** desapareix del seu menú, i si hi entres per la URL de conversió veuràs l'avís "Aquest pressupost ha estat rebutjat i no es pot convertir en una factura". Torna'l abans a **Pendent** o **Acceptat**, o duplica'l.

La factura que surt del pressupost compleix amb Verifactu?

Sí: és una factura ordinària de Fube i segueix el mateix flux que la resta de la teva facturació. Però Verifactu **no ve activat per defecte**: si el teu compte ja hi està subjecte i no n'has completat la configuració, podràs preparar l'esborrany però no emetre'l —en prémer **Emet**, Fube et diu "Necessites Verifactu per emetre" i et deixa configurar-lo allà mateix—. Tingues presents els terminis d'obligació: **1 de gener de 2027** per a les societats i **1 de juliol de 2027** per a la resta d'empresaris, professionals i autònoms. La guia de **com començar amb Verifactu** et guia en l'activació.

Amb això tens el recorregut de l'oferta: muntar-la amb les dates posades, enviar-la pel canal que facis servir i deixar registrat el "sí" o el "no" per no perdre el fil. Pots **començar a fer servir Fube gratis** i enviar el teu primer pressupost en minuts; el pla gratuït està disponible per sempre.

Fube

COMENÇA AVUI

Posa això en pràctica amb Fube

Crea el teu compte gratis i emet la primera factura conforme a Verifactu en qüestió de minuts. Sense targeta, sense instal·lar res.

fube.es

Facturació i gestió per a autònoms i pimes a Espanya