Fube

GUÍA · FACTURACIÓN

Cómo trabajar con lotes y saber a quién vendiste cada uno



fube.es

Actualizado · 9 de noviembre de 2026

> Si vendes producto por partidas —alimentación, cosmética, piezas—, tarde o temprano alguien te preguntará a quién vendiste un lote concreto. Si el lote sólo está escrito a mano en la descripción de cada línea, encontrarlo es abrir factura por factura.

En Fube **el lote tiene su propio campo**: en el producto, en cada línea de venta y en el PDF, y las listas de facturas y de albaranes se filtran por lote. Esta guía es para quien lleva ese control y quiere tenerlo en el mismo sitio donde factura.

Antes de empezar

- **Los lotes vienen apagados.** Es un ajuste de toda la empresa: mientras no lo actives, ni los productos ni las líneas enseñan el campo, para no añadir una casilla más a quien no los usa.
- **El lote es un texto libre de hasta 50 caracteres.** El código que ya uses —un número, una fecha de envasado, letras y números— sirve tal cual.
- **Va en las ventas, no en las compras.** Lo llevan las líneas de facturas, facturas simplificadas, rectificativas, albaranes, presupuestos, proformas, facturas recurrentes y pedidos. Los gastos no tienen lote.
- **Qué lotes registrar y durante cuánto tiempo** depende de tu sector y de su normativa. Si tienes dudas, consúltalo con tu asesoría o con quien te lleve ese cumplimiento.

Paso 1 · Activa «Trabajar con lotes»

Ve a **Configuración › Empresa**. Debajo de los datos de la empresa está la tarjeta **Trabajar con lotes**: enciende el interruptor. Se guarda al momento, sin pulsar «Guardar», y Fube lo confirma con el aviso «Los productos y las líneas ya llevan lote».

Desde ese momento el campo del lote aparece en los productos y en las líneas de venta, y el filtro **Lote** en las listas de facturas y de albaranes.

Paso 2 · Apunta el lote actual de cada producto

Abre el producto en tu catálogo —si aún no lo tienes, mira cómo **crear el catálogo de productos y servicios**— y rellena **Lote actual**: el lote que estás vendiendo ahora de ese producto.

Cuando añadas el producto a una factura o a un albarán, la línea copia ese lote. Cuando entre una partida nueva, cambia el lote actual del producto: las líneas que crees a partir de entonces llevarán el nuevo, y los documentos que ya tenías conservan el suyo. Es lo que hace útil tener el **catálogo de productos** al día.

Paso 3 · Revisa o cambia el lote en cada línea

Cada línea de venta tiene una casilla **Lote**, en la fila de **Añadir descripción** y **Mostrar datos fiscales**. Si la línea viene de un producto, ya trae su lote actual. Si no, o si en esa venta sale de otra partida, escríbelo en la línea: cambiarlo ahí no toca el producto.

Si en una misma venta van dos lotes del mismo producto, pon dos líneas, una por lote, cada una con su cantidad.

Paso 4 · Emite: el lote sale en el PDF

En el PDF del documento, el lote aparece debajo del nombre de la línea, como **Lote: …**, y en el ticket de la factura simplificada, detrás del nombre. Así tu cliente lo tiene en el **albarán** o en la factura que recibe.

Paso 5 · Encuentra a quién vendiste un lote

En la lista de **Facturas** o en la de **Albaranes**, abre el filtro **Lote** y escribe el lote, entero o un trozo; da igual en mayúsculas o en minúsculas. La lista se queda con los documentos que tienen ese lote en alguna de sus líneas, con su cliente y su fecha.

El filtro está sólo en esas dos listas. Las facturas simplificadas, las rectificativas, los presupuestos, las proformas y los pedidos llevan el lote en sus líneas y en el PDF, pero sus listas no buscan por él.

Qué pasa con el lote al convertir y repetir documentos

- **Al convertir o duplicar** un documento, las líneas pasan con su lote: un albarán o un presupuesto que conviertes en factura, varios albaranes que facturas juntos, un pedido que pasa a factura o una factura que duplicas. El recorrido completo está en **del pedido y el albarán a la factura**.
- **En las facturas recurrentes**, cada factura que se genera toma el lote actual del producto en ese momento; si el producto no tiene, el de la línea de la recurrente. Si cambias de partida, las siguientes salen con la nueva sin tocar la recurrente. Cómo se programan, en **automatizar las facturas recurrentes**.

Casos límite y errores comunes

- **No ves el campo del lote.** Comprueba que «Trabajar con lotes» está encendido en Configuración › Empresa. Es un ajuste por empresa: si llevas varias, actívalo en cada una.
- **Buscas un lote y no sale nada.** El filtro mira el campo **Lote** de las líneas, no la descripción. Los documentos en los que apuntabas el lote a mano en la descripción no aparecen con el filtro. Mira también la pestaña: en Facturas, «Emitidas» no enseña los borradores ni las anuladas.
- **Apagar los lotes no borra nada.** Fube lo avisa al apagarlo: «Los lotes ya no se ofrecen; los que hay se conservan». Los productos y los documentos guardan su lote, y los que ya lo llevan lo siguen enseñando en el PDF. Lo que cambia: dejan de verse el campo y el filtro, las líneas nuevas ya no copian el lote del producto y las facturas recurrentes se generan sin lote.

Preguntas frecuentes

¿Fube me dice cuántas unidades vendí de un lote?

No hay un recuento por lote. El filtro te da los documentos que llevan ese lote, y las cantidades están en cada uno de ellos.

¿Puedo poner el lote en un gasto o en una compra?

No. El lote va en las líneas de venta; los gastos no lo tienen.

¿Tengo que activar los lotes para cada usuario?

No. El ajuste es de la empresa: al encenderlo, lo ven todas las personas que trabajan en ella. Lo enciende quien tenga acceso a la configuración de la empresa.

Si quieres probarlo con tus productos, puedes empezar con el plan gratuito y ver qué incluye cada uno en la **página de precios**.

Fube

EMPIEZA HOY

Pon esto en práctica con Fube

Crea tu cuenta gratis y emite tu primera factura conforme a Verifactu en cuestión de minutos. Sin tarjeta, sin instalar nada.

fube.es

Facturación y gestión para autónomos y pymes en España