Oportunidades y seguimiento

Versión 1.0 · Actualizado: 25/09/2026 · Estado: PUBLICADO

¿Para qué sirve?

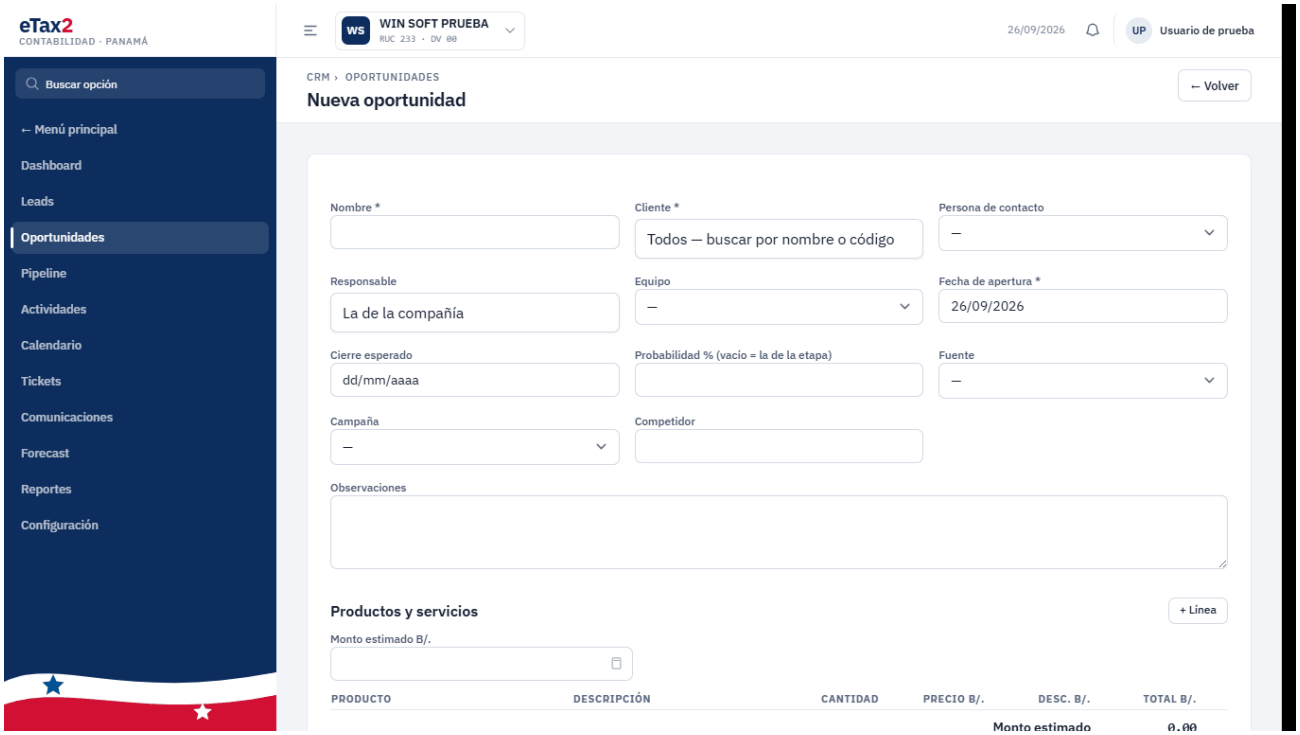
Para dar **seguimiento a cada negocio posible** con un cliente, desde el primer contacto hasta que se gana (se factura) o se pierde. Cada oportunidad tiene un **código** (`OPO-000001`), un monto estimado, una probabilidad y una **etapa** del pipeline.

Antes de comenzar

- Necesita acceso al **CRM** y el permiso para **gestionar oportunidades**.
- El **cliente** debe existir. Vea Crear un cliente.
- Para crear la cotización desde la oportunidad necesita además permiso de Ventas.

Cómo llegar a esta opción

- **CRM → Oportunidades**
- **CRM → Pipeline** (vista de tarjetas por etapa; vea Pipeline de ventas)
- **CRM → Actividades**

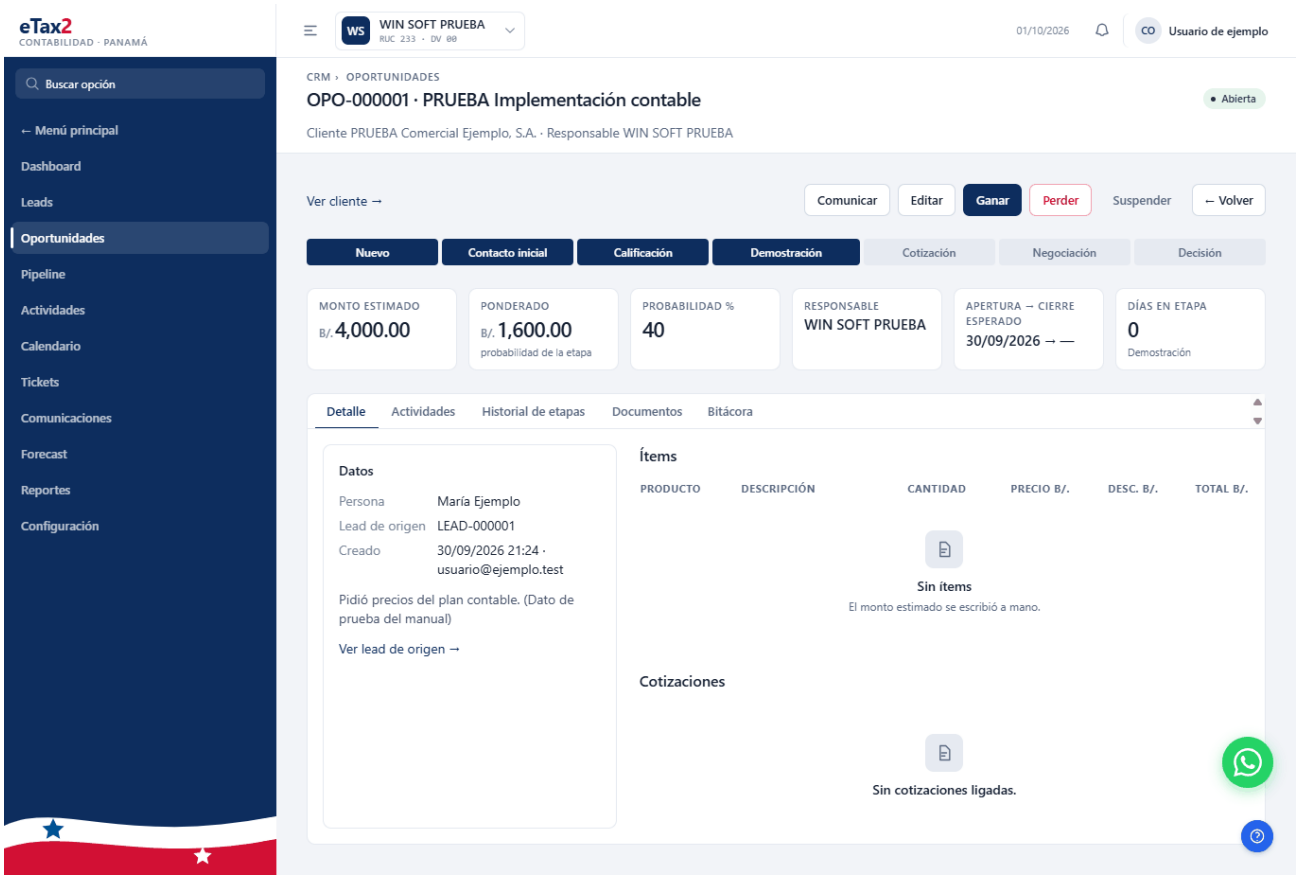


Nueva oportunidad · Captura del 26/09/2026

Paso a paso

Crear una oportunidad

1. En **CRM → Oportunidades** presione **+ Nueva oportunidad**.
2. Llene **Cliente** *, **Nombre** *, **Fecha de apertura** * y, si aplica, **Persona de contacto**, **Responsable**, **Equipo**, **Cierre esperado**, **Fuente**, **Campaña**, **Competidor** y **Observaciones**.
3. En **Probabilidad %** deje vacío para usar la de la etapa, o escriba la suya.
4. En **Productos y servicios** agregue líneas con **+ Línea** (producto, descripción, cantidad, precio, descuento). Sin líneas, escriba el **Monto estimado B/.** a mano.
5. Presione **Guardar**. Verá «Oportunidad OPO-000001 creada.».



Ficha de la oportunidad · Captura del 01/10/2026

Avanzar de etapa

- En **CRM → Pipeline**, **arrastre la tarjeta** a la nueva etapa, o
- En la ficha de la oportunidad, cambie la etapa. Verá «Etapa: …».

Para cerrar no se usa la etapa: se usan los botones **Ganar** o **Perder**.

Programar actividades

En **CRM → Actividades**, sección **Nueva actividad**: elija **Cliente ***, **Tipo**, **Prioridad**, **Asunto ***, **Fecha**, **Hora**, **Duración (min)** y **Detalle**, y presione **Guardar**. Las vistas **Hoy**, **Mañana**, **Esta semana**, **Vencidas**, **Sin fecha** le ayudan a no olvidar nada. Marque **Hecha** al terminarla.

Cotizar

En la ficha, sección **Cotizaciones**, presione **Crear cotización**. eTax2 crea una cotización en borrador con las líneas de la oportunidad, fecha de hoy y validez de 15 días. Vea Crear una cotización.

Cerrar la oportunidad

- **Ganar**: solo aparece si la oportunidad **no tiene cotización**. Si la tiene, se gana sola al **facturar la cotización**.
- **Perder**: elija el **Motivo ***, y opcionalmente **Competidor** y **Comentario**; presione **Marcar perdida**.
- **Suspender**: la congela sin cerrarla.
- **Reabrir**: la devuelve a **Abierta** en la última etapa abierta por la que pasó.

¿Qué ocurre después?

- Cada cambio de etapa queda en el historial con fecha, usuario y **tiempo en etapa anterior**.
- Al facturar la cotización ligada, la oportunidad pasa a **Ganada** y muestra **Ver factura de la venta ganada →**.
- El listado muestra el **Estimado B/.** y el **Ponderado B/.** (estimado por probabilidad), con sus **Totales**.
- La oportunidad **no genera asiento contable**; la contabilidad nace con la factura.

¿Por qué eTax2 lo hace de esta manera?

- **Con cotización, se gana al facturar**: así «ganada» significa venta real, no una promesa.
- **Perder exige motivo**: permite analizar por qué se pierden negocios en los reportes del CRM.
- **Una cerrada no se edita**: hay que reabrirla, y eso queda registrado.

Ejemplo práctico

Campo	Valor
Cliente	Comercial Ejemplo, S.A.
Nombre	Implementación contable 2027

Campo	Valor
Monto estimado	B/.4,000.00
Probabilidad	50 %
Ponderado	B/.2,000.00
Cierre esperado	15/11/2026

Se programa una llamada para el 01/10/2026, se crea la cotización y, al facturarla, la oportunidad queda **Ganada**.

Errores comunes

Mensaje	Qué hacer
Para cerrar usa «Ganar» o «Perder», que piden lo que hace falta.	No arrastre a la etapa de cierre: use los botones.
Esta oportunidad tiene cotización: se gana al facturarla (Ventas → Cotizaciones → Facturar).	Facture la cotización ligada.
La oportunidad OPO-000001 está GANADA: para cambiarle la etapa primero reábrela.	Presione **Reabrir** primero.
Una oportunidad cerrada no se edita: reábrela primero.	Presione **Reabrir** y luego **Editar**.
La oportunidad no tiene productos o servicios: agrégalos antes de cotizar.	Edite la oportunidad y agregue líneas.
El total de la cotización debe ser mayor que cero.	Revise cantidades y precios de las líneas.