Ventas

- Órdenes

Órdenes

El apartado **Órdenes**, dentro del módulo de **Ventas**, permite registrar y consultar las órdenes de venta de la empresa.

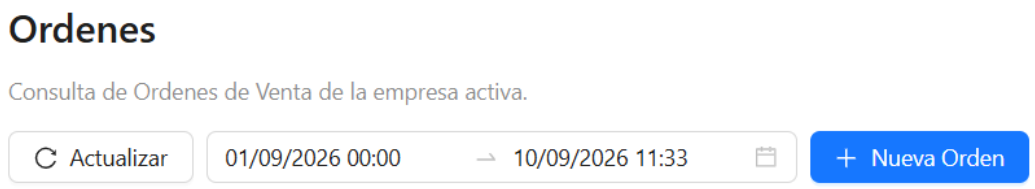
Una orden concentra la información de una operación comercial antes de continuar con las siguientes etapas del proceso de venta.

Consulta de órdenes

La pantalla principal permite consultar las órdenes registradas dentro de un rango de fechas.

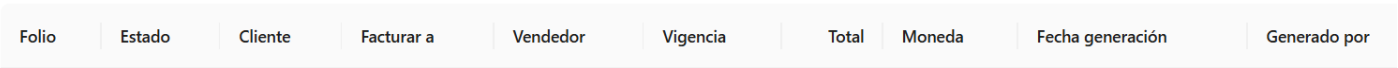
En la parte superior se encuentran las siguientes opciones:

- **Actualizar:** recarga la información mostrada.
- **Fecha desde / Fecha hasta:** permite definir el periodo de consulta.
- **Nueva Orden:** permite iniciar una nueva orden de venta.



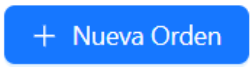
El listado muestra:

- **Folio:** identificador asignado a la orden.
- **Estado:** estado actual de la orden.
- **Cliente:** cliente relacionado con la venta.
- **Facturar a:** entidad o razón social a la que se realizará la facturación.
- **Vendedor:** vendedor asignado.
- **Vigencia:** vigencia establecida para la operación.
- **Total:** importe total de la orden.
- **Moneda:** moneda utilizada.
- **Fecha generación:** fecha en que fue creada.
- **Generado por:** usuario que registró la orden.



Nueva Orden

Para comenzar una orden se selecciona **Nueva Orden**.

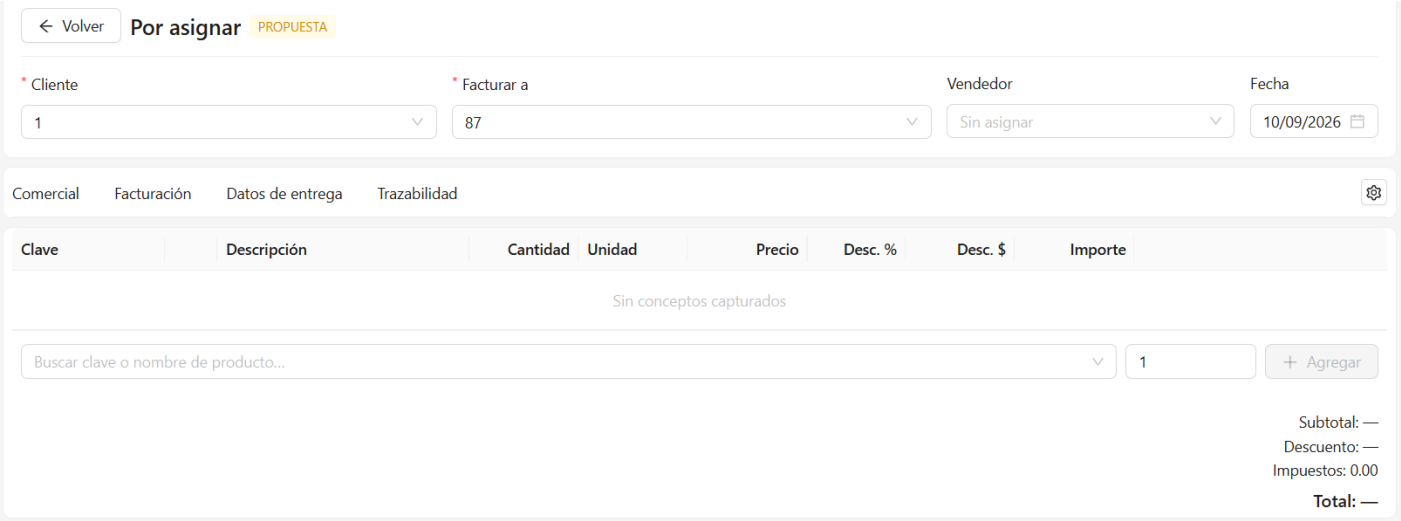


Al ingresar, el sistema crea la operación inicialmente como **PROPUESTA**, permitiendo completar la información de la venta antes de continuar con su proceso.

En el encabezado se muestran los siguientes datos:

- **Cliente:** cliente al que corresponde la operación.
- **Facturar a:** datos fiscales o razón social que se utilizará para la facturación.
- **Vendedor:** vendedor relacionado con la orden. Mientras no exista una asignación puede mostrarse como **Sin asignar**.
- **Fecha:** fecha correspondiente a la operación.

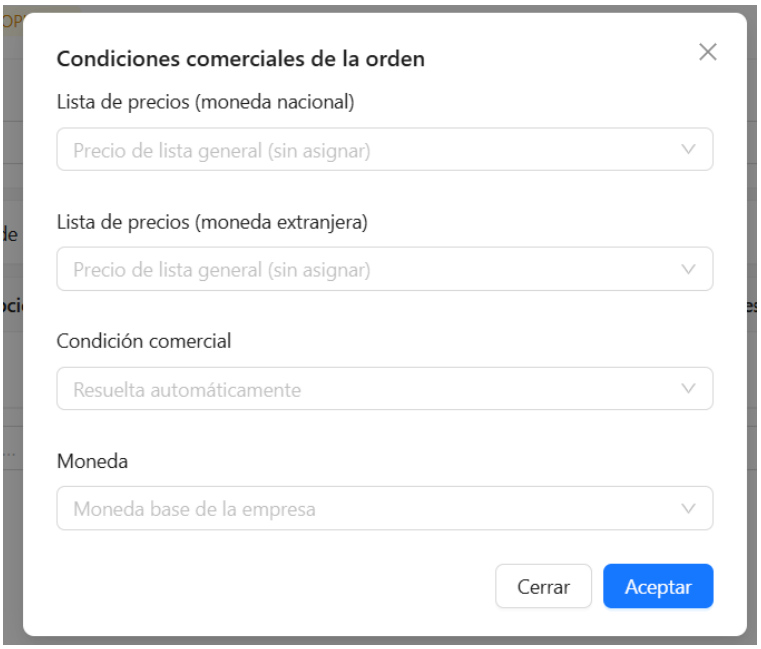
Es importante distinguir **Cliente** de **Facturar a**: el primero representa al cliente de la operación comercial, mientras que el segundo determina a quién se asociará fiscalmente la facturación.



Comercial

La pestaña **Comercial** permite capturar los productos que formarán parte de la orden.

En la parte inferior se encuentra un buscador que permite localizar el producto por **clave o nombre**. Una vez seleccionado, se indica la cantidad y se utiliza **Agregar** para incorporarlo a la orden.



Los conceptos capturados se presentan mediante:

- **Clave:** clave interna del producto.
- **Descripción:** descripción del producto.
- **Cantidad:** cantidad solicitada.
- **Unidad:** unidad de medida.
- **Precio:** precio unitario.
- **Desc. %:** descuento aplicado en porcentaje.
- **Desc. $:** descuento expresado como importe.
- **Importe:** importe correspondiente a la partida.

El sistema también presenta el resumen de la operación:

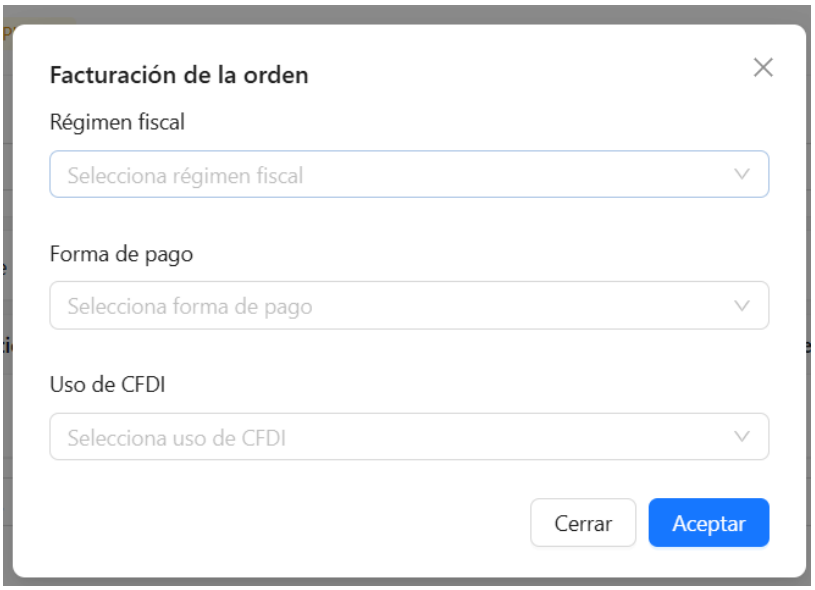
- **Subtotal**
- **Descuento**
- **Impuestos**
- **Total**

Estos valores permiten revisar el resultado económico de la orden conforme se incorporan sus conceptos.

Facturación

La pestaña **Facturación** forma parte de la orden y concentra la información relacionada con la facturación de la operación.

Debe considerarse junto con el campo **Facturar a**, ya que la orden diferencia entre el cliente que realiza la operación y la entidad fiscal a la que posteriormente se asociará la facturación.



Datos de entrega

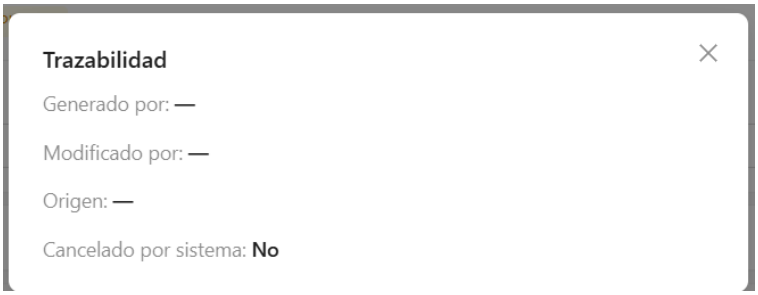
La pestaña **Datos de entrega** concentra la información correspondiente a la entrega de los productos relacionados con la orden.

Permite mantener separada la información comercial de los datos necesarios para la entrega.

Trazabilidad

La pestaña **Trazabilidad** permite consultar el seguimiento de la orden dentro de su proceso.

Su finalidad es conservar visibilidad sobre la evolución de la operación y su continuidad dentro del flujo de ventas.



Estado Propuesta

Al crear una nueva orden, ésta se encuentra inicialmente en estado **PROPUESTA**.

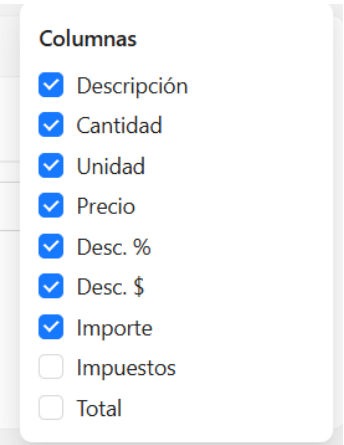
Este estado identifica que la operación se encuentra en etapa de captura y todavía se está integrando la información necesaria para continuar con su proceso.

Por asignar PROPUESTA

Configuración adicional

La orden cuenta con un botón de **configuración**, representado mediante el icono de engrane.

Este apartado debe documentarse de acuerdo con las opciones que aparezcan al abrirlo, ya que puede contener parámetros adicionales que afecten el comportamiento de la orden.



Flujo general

De manera general, el registro de una orden sigue este proceso:

Nueva Orden → seleccionar cliente → definir a quién se factura → asignar vendedor → completar información comercial → agregar productos y cantidades → revisar precios, descuentos e impuestos → completar facturación y entrega → continuar con el ciclo de la venta.

Observaciones

- Una orden inicia como **PROPUESTA** mientras se encuentra en proceso de captura.
- Antes de continuar con la operación deben revisarse el **cliente, datos de facturación, productos, cantidades, precios, descuentos e impuestos**.
- La razón social seleccionada en **Facturar a** debe corresponder a los datos fiscales que se utilizarán posteriormente.

- Los totales de la orden se determinan a partir de los conceptos, cantidades, precios, descuentos e impuestos aplicables.
- La pestaña **Trazabilidad** es importante para identificar la continuidad documental de la operación.