

# BUND

Software de gestión  
empresarial en la nube

## **Procedimiento: Orden de venta nacional y exterior**

Procedimiento: OE01-01

Versión: 01

## INDICE

1. ANTECEDENTES.....	3
2. AMBITO DE APLICACIÓN.....	3
3. LINEAMIENTOS GENERALES.....	3
4. PROCEDIMIENTO - ORDEN DE VENTA NACIONALES Y EXTERIOR.....	4
5. REGISTROS.....	6

# 1. ANTECEDENTES

El presente procedimiento es para ayudar al registro y procesamiento de las diferentes variantes de las órdenes de venta, en el ámbito de aplicación del BUND-ERP Cloud Computing.

# 2. AMBITO DE APLICACIÓN

Comprende las áreas de Comercialización, Créditos y Cobranzas, Gerencia, Almacén o Despachos y Facturación.

# 3. LINEAMIENTOS GENERALES

- a) La cantidad en Orden, debe representar siempre la cantidad de la mercadería demandada por el cliente en la oportunidad en que fue tomado el pedido.
- b) La cantidad a enviar siempre genera un **compromiso del stock**, consecuentemente estará sujeta a las verificaciones de **stock disponible** de la mercadería seleccionada, en el almacén (LOC) determinado para la orden de venta.
- c) El stock disponible nunca puede ser negativo, salvo en los almacenes configurados como ventas diferidas y que controlen stock negativo, por medio de compromisos de entregas futuras.
- d) La cantidad acumulada en el stock comprometido nunca podrá ser mayor al stock real.
- e) Para que un ítem pueda ser procesado en una orden de venta debe de tener **costo en el almacén desde donde se despachará la mercadería** y precio vigente en la lista de precios que corresponda.
- f) Después de cerrar un ciclo en una orden de venta, si la cantidad a enviar es menor a la cantidad en orden, se genera una orden de venta del tipo "back order" con la cantidad a enviar en CERO (0) y la cantidad en orden por la diferencia a enviar; por ejemplo:

	Orden de venta original	Orden de venta después de cerrar el ciclo
<b>Cantidad en orden</b>	50	30
<b>Cantidad a enviar</b>	20	0

Para que BUND realice esta operación es requisito que el ítem (Maestro de ítems) y la cuenta del cliente (Maestro de Cuentas de Clientes), estén configurados para generar "back orders"; así mismo que el usuario mantenga la afirmación de generarlo en el detalle de la orden de venta.

- g) Las retenciones de créditos o de precios solo se activan automáticamente cuando la orden de venta excede el límite de crédito establecido para el cliente o el precio consignado para ese artículo es menor al registrado en la lista de precios.
- h) Las aprobaciones de Créditos y Cobranzas o de Gerencia General para aceptar precios diferentes a la lista, no dependen una de otra, pero basta que una de estas aprobaciones no se ejecute para retener la orden de venta.

- i) La valorización de la venta está determinada por la sumatoria de los productos de las cantidades a enviar de los ítems seleccionados por el precio de cada ítem.
- j) Las evaluaciones de créditos y cobranzas y de variación de precios se aplican sobre órdenes de venta valorizadas e ítems seleccionados.
- k) Sobre la cantidad de ítems a registrar en una orden de venta: esta cantidad está determinada por el máximo permitido en el cuerpo de una factura o documento tributario de venta, el parámetro del número de líneas se define en la Página 9 de la opción de Parámetros Generales en el Mantener del Administrador del Sistema.
- l) El ciclo de la orden de venta, en el orden expuesto, consta de lo siguiente: registro del pedido, aprobación de créditos, aprobación de precios (las aprobaciones serán necesarias si la orden fue retenida), envío del pedido a almacén, selección de la orden para factura o guía, emisión de la guía de remisión, emisión de la factura, asentamiento.
- m) Los términos utilizados en este documento están detallados en el glosario de términos del módulo (OE03-01)

## 4. PROCEDIMIENTO - ORDEN DE VENTA NACIONALES Y EXTERIOR

AREA	TAREA
COMERCIAL	<p>1. En Pedidos y Facturación / TRX / Entrar orden, ingresa la orden de venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar si la orden de venta será finalmente: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. O = Factura</li> <li>ii. I = Boleta</li> <li>iii. C = Nota de crédito</li> </ul> </li> <li>• Registrar datos generales de la orden de venta: número de orden autogenerado, fecha de registro, orden de compra del cliente, fecha de envío general, cliente, medio de envío, condición de pago, incoterm (exportaciones).</li> <li>• La partida arancelaria, se predefine de acuerdo a los ítems que compongan la orden de venta.</li> <li>• Localización (LOC = almacén), por defecto el almacén es el indicado en el maestro de cuentas de clientes, por medio del LOC se define si la orden de venta se tratará en las siguientes modalidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. <b>Venta normal:</b> venta donde primero se ejecuta el despacho con la emisión de la guía de remisión y luego la factura de acuerdo con la configuración general de parámetros, esta configuración puede variar a primero emitir la factura y luego la guía de remisión.</li> <li>ii. <b>Venta diferida:</b> modalidad en que primero se emite la factura sin efectuar el despacho, la orden de venta se convierte en una factura de servicios y genera pendientes de entrega para comprometer stocks diferidos.</li> <li>iii. <b>Reconocimiento de Recepción:</b> modalidad donde no hay traslado de propiedad ni venta concreta, hasta no tener la confirmación del cliente de haber recibido el producto.</li> </ul> </li> <li>• La tarifa del impuesto, también es la asignada por defecto en el maestro de cuentas de clientes, puede ser cambiada según</li> </ul>

	<p>la necesidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Especificar tipo de venta, para indicar si la venta se realizará aplicando pagos anticipados.</li> <li>• Transportista, si el mismo se encuentra definido e identificado para el despacho.</li> <li>• Dirección de envío si la dirección es diferente a la especificada en el maestro de cuentas de clientes.</li> <li>• Comentarios o indicaciones especiales, de ser necesario.</li> <li>• Si lo requiere, asignar costos de envío generales para toda la orden de venta. <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Los costos de envío son sugeridos de acuerdo al incoterm utilizado.</li> <li>ii. Identificar código de costo de envío porcentaje o valor a aplicar.</li> <li>iii. Luego de establecido los artículos, cantidades y precios, regresar a esta funcionalidad para redistribuir los costos de envío generales proporcionalmente a los artículos que componen la orden de venta.</li> </ul> </li> <li>• Identificar los artículos de la orden de venta en el detalle: código y la cantidad <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Si es un pedido para una fabricación, probablemente no exista stock en el almacén de la orden de venta, consignar solo Cantidad Ordenada, para no verificar stock.</li> <li>ii. La cantidad ordenada, representa lo solicitado por el cliente y es el insumo para determinar la demanda en el Plan Maestro de la Producción.</li> <li>iii. Si es una orden de venta con despacho desde stock, consignar la cantidad de envío, la cantidad de envío es la cantidad a despachar y facturar.</li> <li>iv. Determinar el precio del item, si existe precio vigente en la lista de precios, tomará por defecto ese precio; en caso contrario tomará el precio de la cotización, siempre y cuando la orden de venta se haya generado desde una cotización por el procedimiento "QS01-02 Registro y procesamientos de cotizaciones".</li> <li>v. Registrar descuentos si aplica; BUND, solicitará una clave especial para su registro.</li> <li>vi. De ser necesario, especificar los costos de envío de cada artículo o modificar los generados por el proceso general.</li> </ul> </li> <li>• Caso especial de títulos gratuitos: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Si la orden de venta se utilizará para facturar un título gratuito, indicar el tipo de título gratuito que corresponda.</li> <li>ii. En el detalle consignar precios tendientes a cero.</li> </ul> </li> <li>• Grabar la orden de venta, queda con el estado "1" registrada.</li> </ul> <p>2. Si la orden de venta fue retenida por el sistema, solicita las aprobaciones, según corresponda.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si es retención por créditos, ejecutar el paso 3.</li> </ul>
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si la retención es por control y autorización de la orden de venta, y no por control de créditos, los clientes tendrán el valor de límite de crédito en cero, haciendo que las órdenes de venta queden retenidas, ejecutar el paso 3.</li> <li>• Si la retención es por precio, ejecutar el paso 7</li> </ul>
<b>CREDITOS Y COBRANZAS / JEFATURA DE VENTAS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Si hay retención por créditos, es porque el límite de crédito del cliente es menor a la suma de la valorización de la orden actual y todos sus documentos por pagar.</li> <li>4. La aprobación se ejecuta en Pedidos y Facturación / TRX / Aprobar orden: se selecciona la orden y se indica no retener, el botón de análisis de créditos es para obtener información sobre el comportamiento de pagos del cliente.</li> <li>5. Verifica las condiciones crediticias del cliente y la condición de pago de la orden de venta.</li> <li>6. Si la verificación es positiva procede a liberar la orden de venta, si no hay retención por precios continua en el <b>paso 10</b>, en caso contrario la orden queda retenida hasta que las condiciones del cliente mejoren.  <b>NOTA:</b> la retención de créditos también se utiliza para que las órdenes de venta, tengan la aprobación de una instancia superior, para poder verificar costos y precios.</li> </ol>
<b>GERENCIA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Si la retención es por precio, es porque se modificó el precio inicial, elegir el botón "Aprueba Precios" liberar la orden con el password correspondiente.</li> <li>8. Verifica la rentabilidad de la orden de venta y compara el precio de lista con el consignado por ventas. La rentabilidad es verificada comparando márgenes respecto a costos de reposición y costos actuales.</li> <li>9. Si aprueba la orden continua en el <b>paso 10</b>, caso contrario anula la orden de venta o evalúa la variación del precio con el vendedor.</li> </ol>
<b>FACTURACION</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>10. Si se procede al despacho, ejecutar el procedimiento "<b>OE01-03-Preparar despachos</b>". Si la orden de venta es para generar una demanda de producción, ejecutar el procedimiento "<b>MP01-02 Generar Plan Maestro de la Producción</b>"</li> </ol>

## 5. REGISTROS

Todos los reportes impresos de los módulos de Inventarios y Ventas del Sistema BUND-ERP.