Control de Cambios

Revisión	Fecha	Motivo
01	2/7/2025	Emisión inicial

Objeto

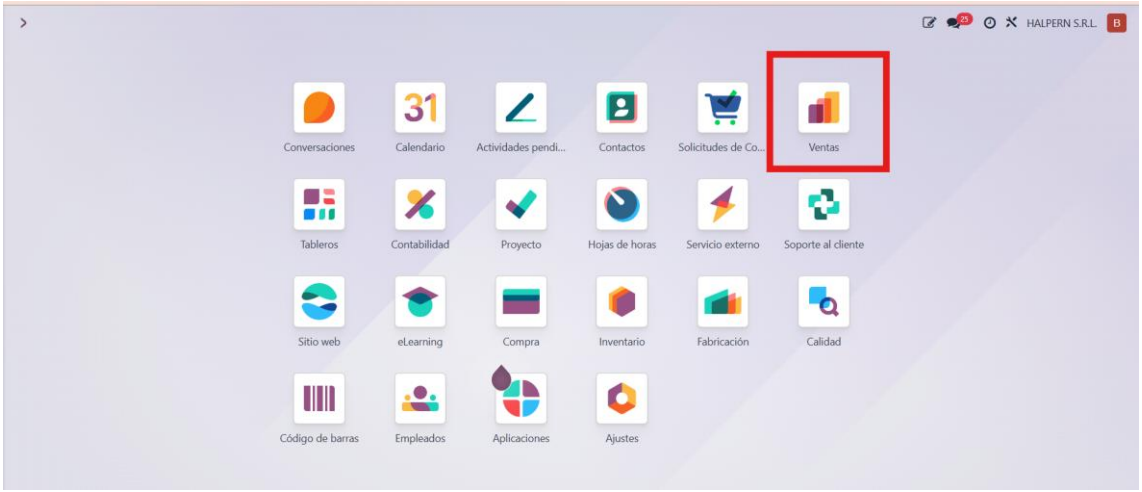
El objeto del presente instructivo es establecer de manera clara los pasos a seguir a la hora de cargar una cotización en el sistema ERP Odoo v17, con el fin de garantizar el cumplimiento de los procesos posteriores a la carga de una venta.

Alcance

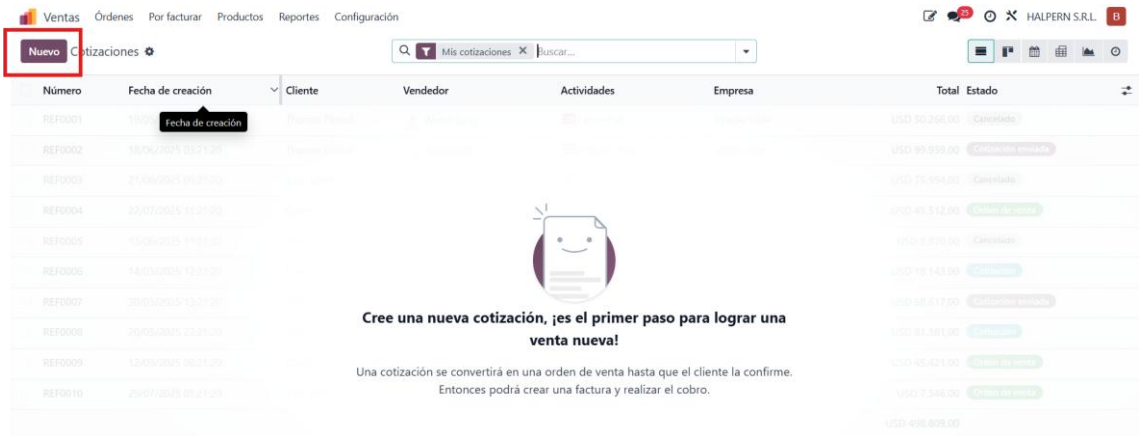
El presente está dirigido a todos aquellos usuarios del sistema ERP Odoo v17 que crean y editan cotizaciones de venta, ya sea para venta de insumos como para proyectos.

Desarrollo

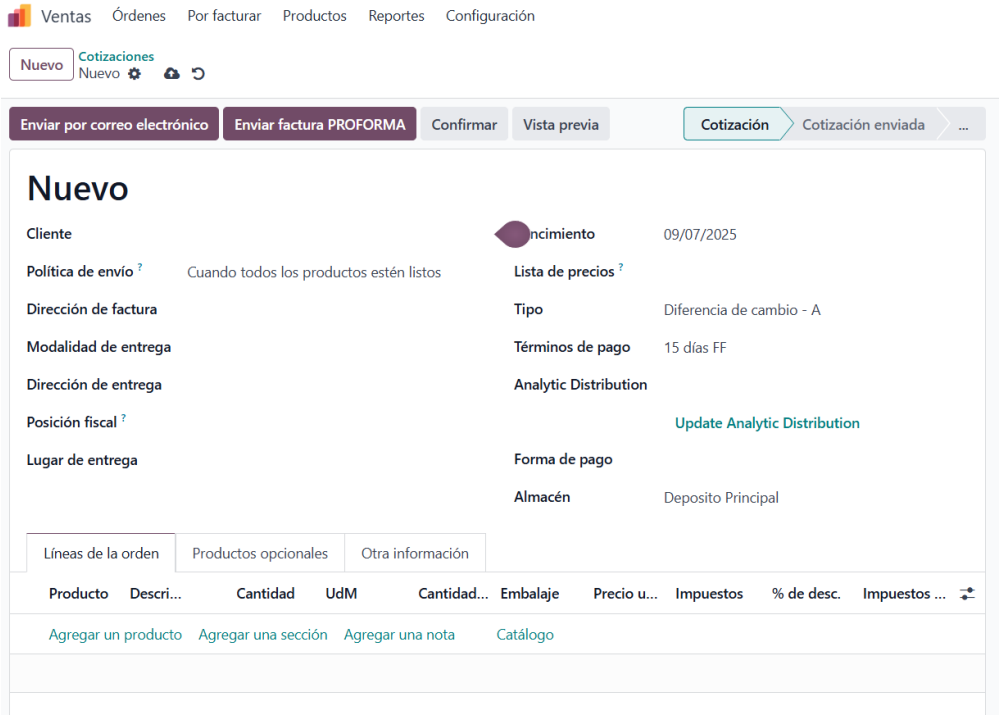
1. **Usuario ventas**: abrir odoo v17 y en la pantalla principal seleccionar el módulo de Ventas.



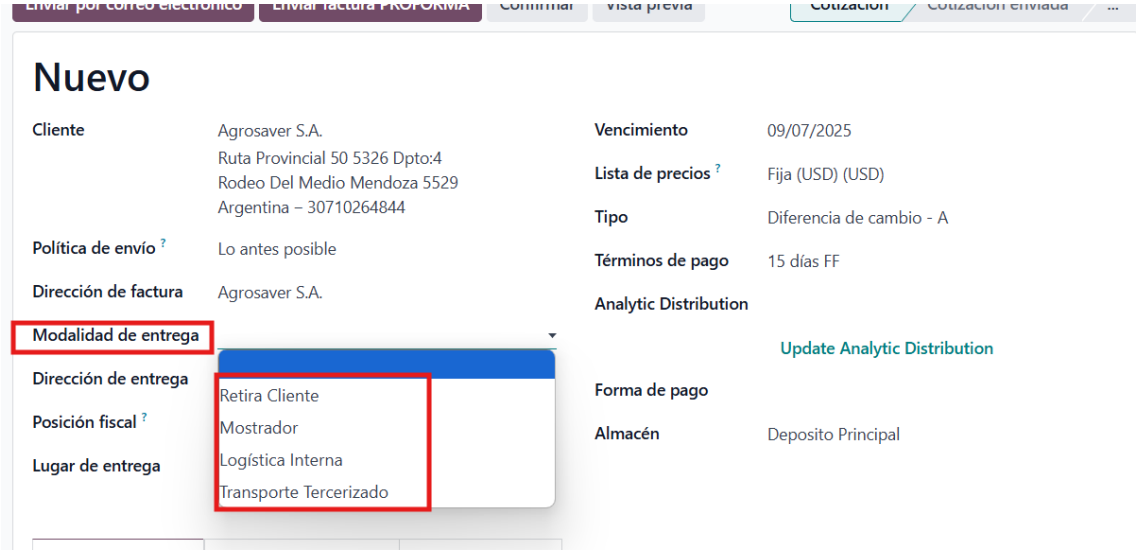
2. **Usuario ventas**: al abrir este módulo, aparecen en pantalla todas las cotizaciones y la opción de crear una nueva, para esto se debe hacer click sobre el botón **NUEVO**.



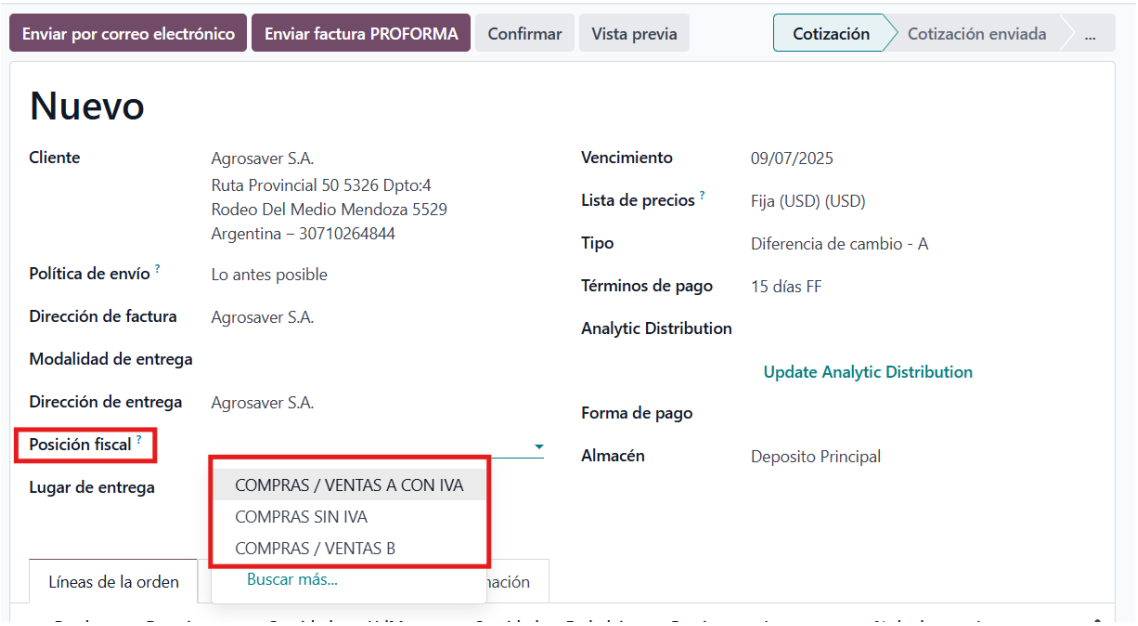
3. Al hacer click en nuevo se abre la siguiente pantalla donde se deben ir colocando los datos de la cotización.



4. **Usuario ventas:** debe completar los siguientes datos básicos
   a. **Cliente:** en caso de que el mismo no se encuentre creado en la lista desplegable, solicitar su creación a administración de ventas.
   b. **Modalidad de entrega**: colocando la opción que corresponda en lista desplegable (Retira cliente, entrega por mostrador, logística interna o transporte tercerizado)

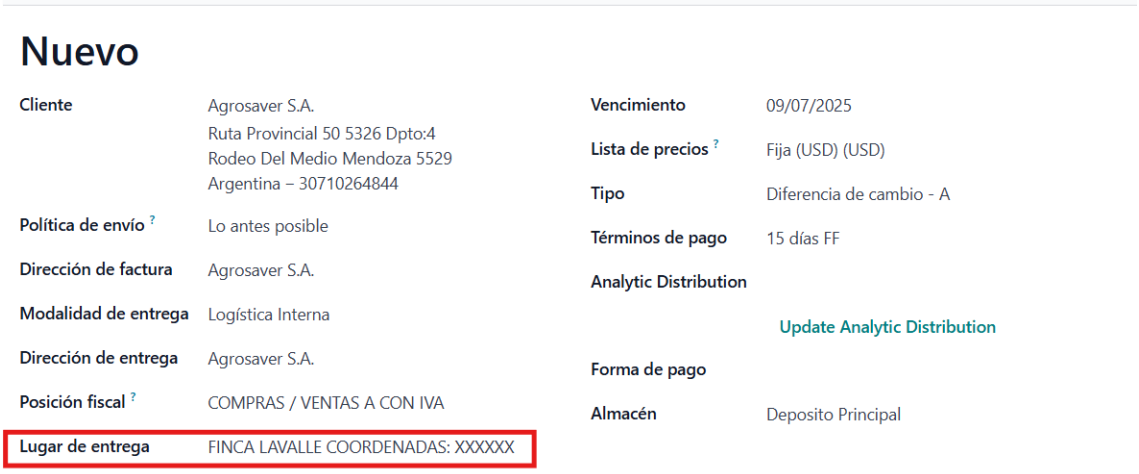


c. **Posición fiscal**: en este campo se debe identificar si la venta se realiza por canal A o canal B. Es indispensable ya que, a través de este campo, inventario remita en X o R.

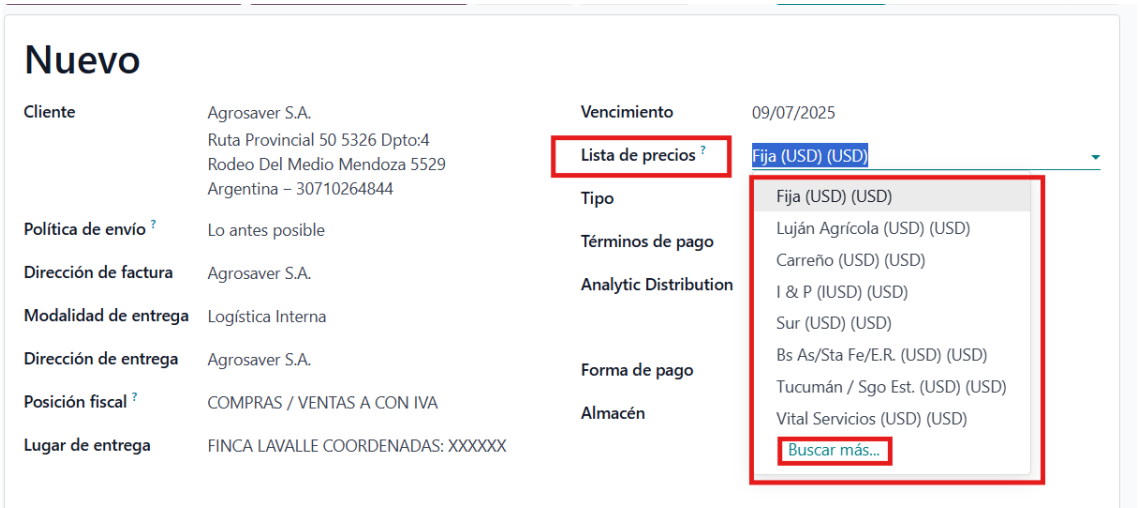


NOTA IMPORTANTE: Tener en cuenta que, en este campo, si colocamos VENTAS B, va a aparecer un botón verde al lado con la posibilidad de actualizar impuestos. Si se aplica este botón, automáticamente se **eliminará** el IVA en todas las líneas del pedido.

d. **Lugar de entrega**: en este campo se debe escribir y detallar la dirección a la que se debe entregar el pedido, sobre todo en casos en que la modalidad de entrega sea logística interna o transporte tercerizado.



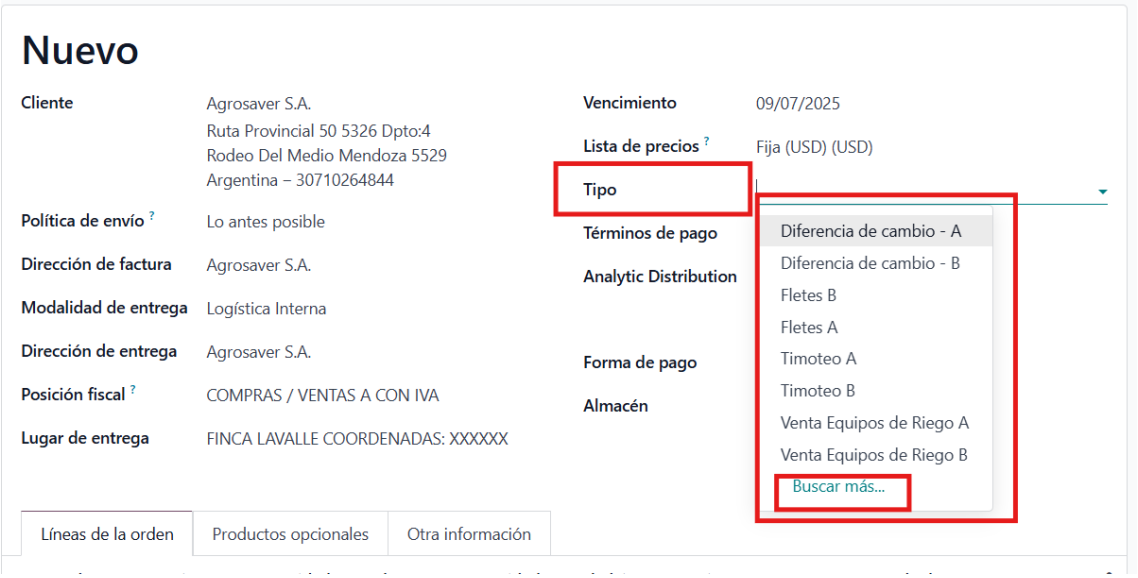
e. **Lista de precios**: seleccionar la lista de precios según cliente



f. **Tipo**: en este campo se debe completar el tipo de venta según corresponda. Es de suma importancia este campo, ya que está relacionado al diario contable al cual se realizará la facturación.
Los tipos de venta posible son los siguientes y se deben seleccionar según el tipo de venta que se esté cotizando:

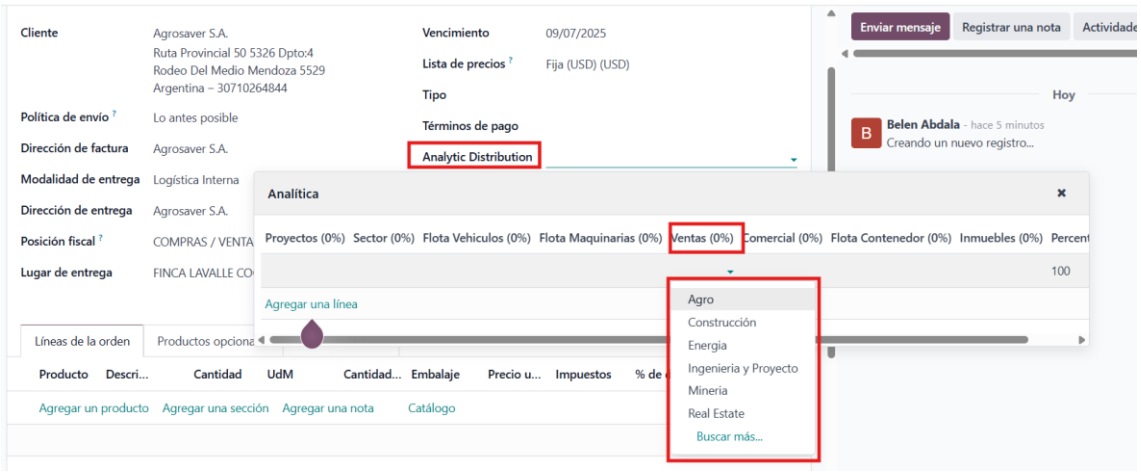
- Diferencia de cambio - A
- Diferencia de cambio - B
- Fletes B
- Fletes A

- Timoteo A
- Timoteo B
- Venta Equipos de Riego A
- Venta Equipos de Riego B
- Venta Insumos A
- Venta Insumos B
- Venta Preparación de Suelos A
- Venta Preparación de Suelos B
- Venta Proyectos Integrales A
- Venta Proyectos Integrales B

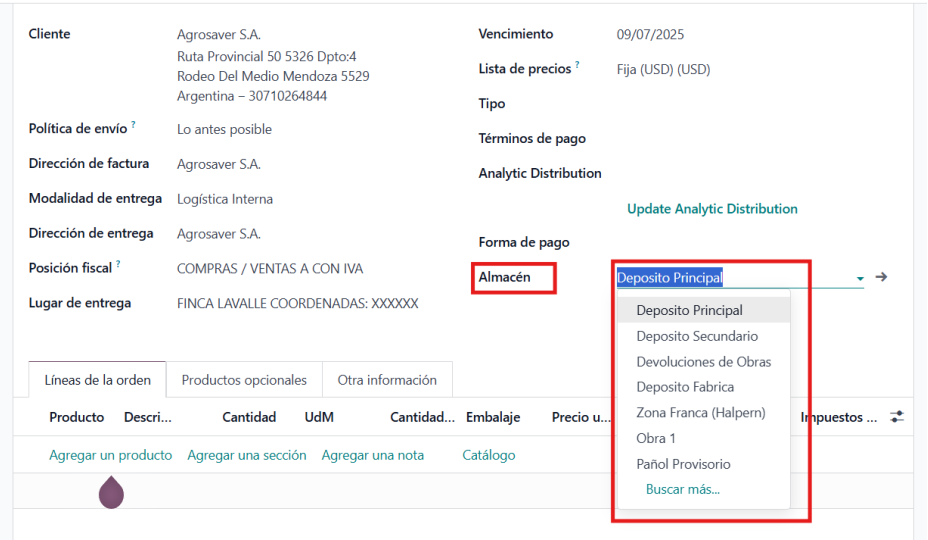


NOTA IMPORTANTE: verificar siempre que el campo TIPO y POSICION FISCAL coincida siempre el canal A o B.

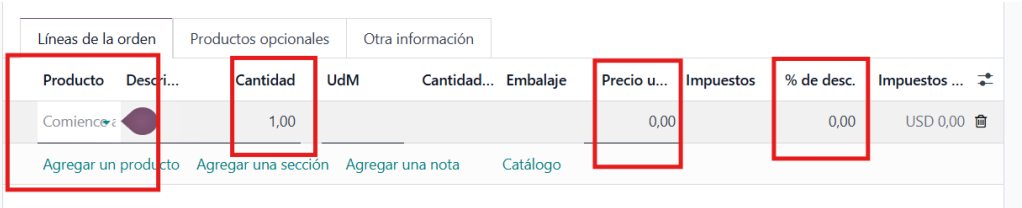
g. **Términos de pago y formas de pago**: completar según lo acordado con el cliente
h. **Analityc Distribution:** en este campo se debe colocar la distribución / cuenta analítica a la que queda imputada esa venta. Al tocar este campo se abrirá el siguiente cuadro en donde deben colocar en la sección VENTA la vertical a la que está dirigida la cotización: AGRO, CONSTRUCCIÓN, ENERGÍA, MINERÍA, INGENIERIA Y PROYECTO, REAL ESTATE.



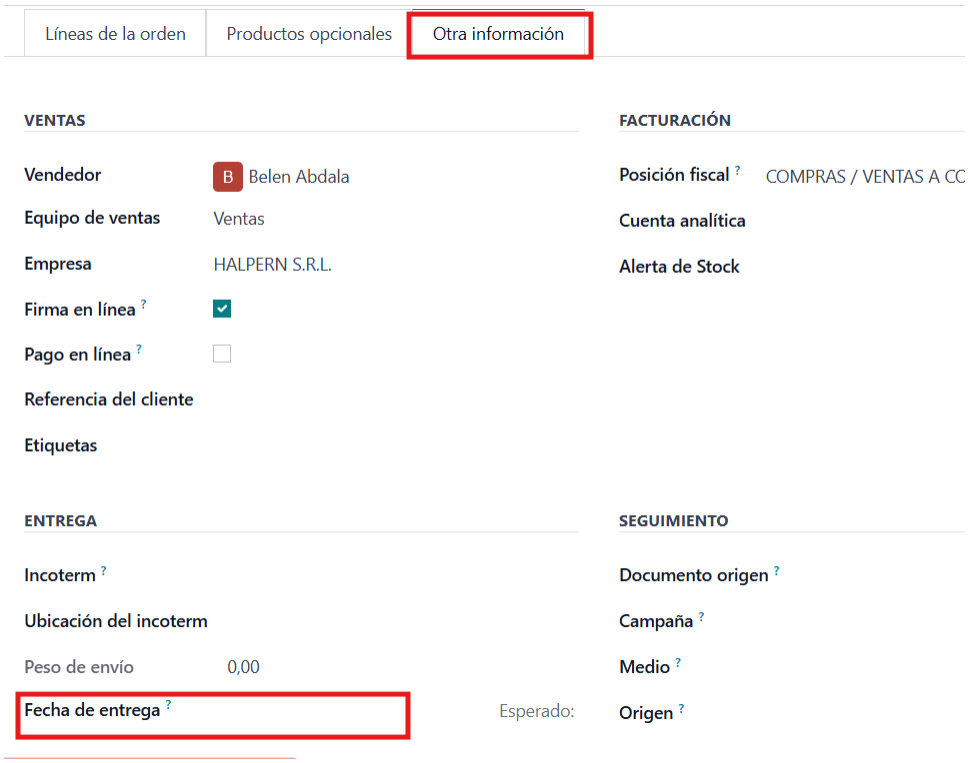
i. **Almacén**: se debe colocar el almacén de venta.
Para el caso de **venta de INSUMOS** de cualquier vertical, se debe colocar **DEPÓSITO PRINCIPAL**
Para el caso de **venta de insumos de PROYECTOS**, se debe colocar el **almacén de la obra**.



j. **Productos**: agregar los productos solicitados con sus atributos como cantidades, descuentos, etc.



k. **Fecha de entrega**: se debe ir a la pestaña ***Otra Información*** y completar el campo con la fecha de entrega pactada con el cliente.



5. **Usuario ventas**: guardar la cotización desde la nube señalizada. En caso de que el cliente haya aceptado la cotización, se debe confirmar a través del botón Confirmar.

