MANUAL: Ciclo de Cotización y Generación de Orden de Venta

- Ruta: Ventas → Órdenes → Presupuestos → Nuevo
- Descripción: Este proceso permite crear una cotización formal para un cliente, definir las condiciones comerciales y los productos a vender, y confirmarla como orden de venta, generando automáticamente el documento de entrega correspondiente en el módulo de Inventario.
- Pasos
    - Creación del Presupuesto
        1. Ingresar al módulo de Ventas.
        2. Dirigirse al menú Órdenes y seleccionar Presupuestos, o utilizar el botón Nuevo directamente desde la vista inicial de Presupuestos.
        3. El sistema desplegará un formulario en blanco con estado Presupuesto.
    - Configuración de Cabecera
        1. Seleccionar el cliente desde la base de datos.
            - Al seleccionarlo, el sistema completa automáticamente la Dirección de Factura y la Dirección de Entrega predefinidas del contacto.
        2. Completar las condiciones comerciales:
            - Fecha de vencimiento: definir el límite de validez de la oferta.
            - Lista de precios: seleccionar la tarifa correspondiente según moneda o descuentos aplicables.
            - Términos de pago: establecer las condiciones acordadas con el cliente.
    - Gestión de Líneas de Pedido
        1. Ingresar a la pestaña Líneas de la orden.
        2. Agregar los productos a incluir en la cotización.
        3. Verificar la disponibilidad de inventario mediante los indicadores visuales:
            - Icono verde: existencias suficientes en el almacén para cubrir la cantidad solicitada.
            - Icono rojo: stock insuficiente o rotura de inventario para la cantidad solicitada.
        4. Verificar que el precio unitario de cada producto coincida con la lista de precios seleccionada.
        5. Confirmar que los impuestos de venta correspondientes estén correctamente asignados a cada línea.
    - Confirmación de la Orden de Venta
        1. Revisar que toda la información registrada sea correcta.
        2. Hacer clic en el botón Confirmar.
        3. El documento cambia de estado Presupuesto a Orden de Venta, formalizando el compromiso comercial.
    - Verificación del Impacto Logístico
        1. Una vez confirmada la orden, el sistema genera automáticamente un documento de Entrega (Picking de Salida) vinculado a la orden de venta.

2. Verificar la generación de la entrega desde el botón inteligente Entrega ubicado en la parte superior del formulario.
3. El proceso de venta concluye en este módulo; la validación física del despacho es responsabilidad del equipo de logística desde el módulo de Inventario.

- Resultado Esperado La cotización queda confirmada como orden de venta, el documento de entrega ha sido generado automáticamente en el módulo de Inventario, el stock ha sido reservado o se ha generado una alerta de reabastecimiento, y la orden está disponible para ser enviada al cliente y procesada por el equipo de logística.
- Observaciones
    - Verificar que el cliente tenga correctamente configuradas la dirección de factura, la dirección de entrega y los términos de pago antes de confirmar la orden.
    - Revisar los indicadores de disponibilidad de inventario antes de confirmar; un icono rojo indica que el despacho no podrá completarse con el stock actual.
    - Asegurarse de que la lista de precios y los impuestos estén correctamente asignados en cada línea; estos datos impactan directamente en la facturación posterior.
    - Una vez confirmada la orden de venta, cualquier modificación debe gestionarse mediante cancelación o creación de una nueva cotización, según las políticas internas.
    - El flujo logístico de entrega debe ser procesado desde el módulo de Inventario; la confirmación de la orden de venta no implica el despacho físico de la mercancía.