

### 3.3 Estructura del contrato de ventas

Un documento de ventas se divide en tres niveles:

- a) Resumen
- b) Cabecera
- c) Posiciones

**Visualizar Contrato de Servicio 60000031: Resumen**

63    Pedidos abiertos

Contrato de Servicio 60000031 Valor neto 240.000 CLP

Solicitante 1001618 JORGE EDUARDO CONTRERAS SEPULVEDA / VICTORIA 477 / ...

Destinat.mcia. 1001618 JORGE EDUARDO CONTRERAS SEPULVEDA / VICTORIA 477 / ...

Ref.cliente Fecha ref.cte.

Ventas Resumen de posiciones Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Motivo de rechazo

Denominación

Fe.entr.vig.con 09.01.2018 Fin contrato 31.12.2019

Bloqueo factura Fecha de precio 09.01.2019

Motivo pedido

Área de ventas 1200 / 10 / 12 General UdeC, Particular, Arriendos

Ped.abrt.mtro.

Condic.exped. 01 Estándar

División

Acuerdo precios Plan fact.

Posiciones (todas)

Pos.	Material	Cantidad prevista	UM	Denominación
10	6000003		1 UN	ARRIENDO CAFETERÍA

#### a) Resumen

Vista general del pedido que nos indica los datos respecto a los materiales de servicios que se vendieron y a que cliente, los datos la confirmación, información de salida para ubicación del cliente, referencia de cliente; así como las fechas de entrega vigente y fin de contrato. Todo esto se muestra en los datos: venta, resumen de posiciones, solicitante, aprovisionamiento, expedición y motivo de rechazo respectivamente.

**b) Cabecera**

Incluye datos que comparten todas las posiciones del pedido, entre ellos datos del cliente, datos contractuales, plan de facturación, condiciones de pago negociadas con el cliente, estatus de surtido global del pedido y notas adicionales que puedan aplicar. Entre otras las etiquetas relevantes para esta información tenemos: venta, expedición, factura, contabilidad, condiciones, imputación, interlocutor, textos, datos del pedido, status, datos adicionales A y B.

**c) Posición**

La Posición contiene etiquetas muy similares al nivel cabecera, sólo que en este nivel los datos son detallados por cada línea del pedido o posición como por ejemplo para cada material en específico. Cada posición del documento de ventas tiene datos separados. Cada documento de ventas puede contener varias posiciones, y las posiciones individuales se puede controlar de forma distinta.

La etiqueta reparto que sólo encontramos a nivel posición nos indica por material como se subdividió la entrega requerida por el cliente. Entre otras las etiquetas relevantes para este nivel son: venta A y B, datos Contractuales, expedición, factura, plan de facturación, condiciones, imputación, repartos, interlocutor, textos, datos del pedido, status, estructura, datos adicionales A y B.

**Visualizar Contrato de Servicio 60000031: Datos de posición**

Posición: 10      Tipo posicón: 000      Pos. contrato alg.:  
Material: 6000003      ARRIENDO CAFETERÍA

Ventas A    Ventas B    Datos contractuales    Expedición    Factura    Plan facturación    Condiciones    Imputación    Interlocutor    Textos    Datos...

**Cantidad de pedido y fecha de entrega:**

Cantidad prevista: 1 UTM      1 UTM <-> 1 UTM  
Plazo de entrega: [dropdown]

**Datos generales ventas:**

Valor neto: 240.000 CLP      Tp.cambio: 1,00000  
Fecha de precio: 09.01.2019  
Material introducido: 6000003  
Código EAN/UPC: [input]      Referencia: