

A delivery worker with a beard and a blue polo shirt is shown from the side, holding a clipboard and looking at it while standing next to a stack of three cardboard boxes. The boxes are brown and stacked in a 2x2 grid. The worker is wearing a blue cap. The background shows a grassy area and a blurred building.

Compras y Abastecimiento

## Gestión de pedidos

## Gestión de pedidos



**Nota:** elaboración propia instructor

**Comprobación de crédito:** se debe revisar si con la organización a la cual se está realizando el pedido contamos con el crédito suficiente aprobado por la organización o es procedente solicitar un nuevo cupo de crédito para el despacho de mercancía.

**Comprobación de disponibilidad:** la organización debe verificar la existencia o disponibilidad de los productos relacionados en la orden de compra solicitada con nuestro proveedor, esto es importante para no generar ordenes de entrega incompletas que puedan retrasar procesos o incluso problemas de cuellos de botella en producción.

**Priorización de pedidos:** se debe tener en cuenta que en los puntos de negociación se pudo haber incluido, cláusulas qué indiquen priorización en pedidos y estás deben ser acatadas y cumplidas por parte del proveedor.

**Preparación de pedidos:** hace parte de la gestión comercial y de bodega que me permite preparar las órdenes de pedidos y las condiciones de cantidad y calidad solicitadas y que deben ser informadas por el proveedor para manejo de tiempos y trazabilidad o cadena de suministros.

**Envío y entrega:** después de realizar la preparación de los pedidos por parte del proveedor se debe validar el seguimiento y la logística para la recepción y almacenamiento correcto y se debe informar de la recepción de los pedidos y todas las novedades que se puedan presentar.

**Facturación:** este proceso consiste en tomar la información de nuestra orden de compra y contrastar la factura correspondiente al cobro de los productos o insumos que nos fueron enviados por el proveedor, teniendo en cuenta sus novedades en cantidad, precios y otros aspectos relevantes, descuentos y aspectos logrados en la negociación.

**Cobro:** en esta fase debemos gestionar el pago de los pedidos despachados por nuestro proveedor, teniendo en cuenta los tiempos en que nos comprometimos a realizar los desembolsos de los envíos previa negociación entre las dos partes sin demoras injustificables.