

Todo sobre la gestión logística comercial

En nuestro mundo moderno, las cadenas de valor y las empresas de todo tipo están interconectadas de una manera sin precedentes. Los especialistas en **gestión logística comercial** aseguran que todos los procesos entre los distintos actores funcionen sin problemas.

Por supuesto, las compañías que operan a través de las fronteras nacionales también necesitan especialistas que se ocupen de los aspectos internos de la compañía además de manejar las transacciones internacionales.

Control, programación, ventas, marketing, gestión de almacenes: estas son áreas típicas de una empresa y **requieren un profesional que esté familiarizado con todos los procesos operativos y la organización correspondiente.**

Aquí es donde entra en juego el estudio de la administración de empresas con un enfoque en la logística. Veamos algunos aspectos de interés.

Gestión logística comercial

La gestión logística comercial se refiere a la gestión de los flujos de documentos a partir de la gestión de la [demanda](#) (previsiones), el registro, el procesamiento y el seguimiento de los pedidos de los clientes, el seguimiento de la recepción de facturas y el procesamiento de cualquier queja (Gestión de relaciones con el cliente).



Procesos que incluye la gestión logística comercial

La logística comercial es un sistema de distribución complejo e integrado. Por lo tanto, se compone de varios procesos interdependientes, responsables de la eficiencia de la producción y la llegada de productos y servicios.

Gestión de compras

La gestión de compras se reduce a la obtención o compra de bienes y servicios. **El proceso incluye la preparación y el procesamiento de una solicitud, así como la aprobación final del recibo y el pago.**

Es esencial que los productos se compren al mejor precio y con la mejor calidad para generar los mejores beneficios para la sociedad.

Esto requiere investigación y selección adecuada de materias primas y fuentes, seguimiento de entrega, control de cantidad, así como control de tráfico, recepción, almacenamiento y transacciones contables relacionadas con compras.

¿Qué es el [Cross docking](#)?

Almacenamiento y gestión de inventario

Una gestión de existencias implica comprender la combinación de acciones de una empresa y los diferentes requisitos de su almacenamiento. **Al saber y estar al tanto de cuándo es el momento apropiado para la reposición o compra de productos, se reducen los costos de almacenamiento.**

- El control de inventario se aplica a todos los artículos que usas para producir un producto o servicio, desde materias primas hasta productos terminados. La administración eficiente permite tener la cantidad correcta de inventario en el lugar correcto en el momento correcto.
- Gracias a la gestión logística comercial se asegura que tu capital no se vea comprometido innecesariamente mientras proteges la producción en caso de un problema en la cadena de suministro.
- Al igual que el flujo de caja, la gestión de inventario es capaz de mantener o romper tu negocio.
- La buena gestión de existencias evita el deterioro si se trata de productos caducados, como cosméticos o alimentos. También evita el desperdicio y el "stock muerto", cuando el producto se ha vuelto obsoleto o ya no es relevante.

Finalmente, no olvides que cuando tienes un sistema de control sólido, sabes exactamente cuántos productos tienes y puedes diseñar un reemplazo a tiempo en función de las ventas. **Una buena gestión de logística comercial puede garantizar el éxito de tu negocio.**



[Logística que significa](#): Clasificación por escala

Distribución y entrega

La distribución y la entrega son una parte importante de tu plan de negocios. **Básicamente es cómo pones tus productos y servicios en manos de tus clientes.** No planificar el método y los costos de distribución o entrega puede ser un error fatal.

Para definirlos, debes tener en cuenta todos los costos involucrados, incluido el espacio de almacenamiento, el transporte, la asignación del espacio de almacenamiento, la devolución de productos y otros costos necesarios.

También puedes utilizar la distribución y entrega como una ventaja competitiva, por ejemplo, **ofreciendo entrega a domicilio, servicio en línea u otros enfoques adaptados a la realidad de tu producto y los deseos de tus clientes.**

En conclusión...

Considera este proceso de gestión logística comercial como una estrategia de expansión y busca nuevos canales de distribución.

Ofrecer tus productos en línea, por ejemplo, o mediante nuevas relaciones con distribuidores o minoristas, puede permitir que tu empresa abra nuevos nichos y mercados.